

ERFOLGSBEDINGUNGEN DER ENTWICKLUNGSSTRATEGIEN
UNTER BESONDERER BERÜCKSICHTIGUNG DES AUSSENHANDELS.

DAS BEISPIEL MAROKKO

Disbui. München
1986

MOHAMED KERKAB



Digitized by the Internet Archive
in 2026

ERFOLGSBEDINGUNGEN DER ENTWICKLUNGSSTRATEGIEN
UNTER BESONDERER BERÜCKSICHTIGUNG DES AUSSENHANDELS.

DAS BEISPIEL MAROKKO

INAUGURAL-DISSERTATION
ZUR ERLANGUNG DES GRADES
DOCTOR OECONOMIAE PUBLICAE
(DR. OEC. PUBL.)
AN DER LUDWIG-MAXIMILIANS UNIVERSITÄT
MÜNCHEN

VORGELEGT VON

MOHAMED KERKAB

AUS MAROKKO

1986

REFERENT: DR. DR. FRANZ GEHRELS

KOREFERENT: PROF. DR. ANTON KONRAD

TAG DER PROMOTION:

23.07.1986

Vorwort

Ich darf an dieser Stelle die Gelegenheit wahrnehmen, allen zu danken, die beim Zustandekommen dieser Arbeit mir geholfen haben. Mein besonderer Dank gilt Prof. Dr. Bruno Knabl von der wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Heidelberg, Prof. Dr. Hans Möller, Prof. Dr. Franz Gehrels und Prof. Dr. Anton Konrad von der volkswirtschaftlichen Fakultät der Ludwig-Maximilians Universität München.

Zu Dank verpflichtet bin ich auch meinen lieben Freunden: Anita Conrad, Armin und Heide Frankenhauser für ihre großzügige materielle Unterstützung, die mir die Fertigstellung der Arbeit erheblich erleichtert hat.

Für die kritische Durchsicht des Manuskripts schulde ich großen Dank Regina Hauersen, Michael Kreile, Horst Niemes und Inge Kimm.

INHALTSÜBERSICHT	Seite
Vorwort	I
Verzeichnis der Tabellen und Übersichten im Text	
Verzeichnis der Tabellen und Übersichten im Anhang	XIX
Abkürzungsverzeichnis	XXI
Einleitung	1
Aufbau der Arbeit	4
ERSTER TEIL: SOZIO-ÖKONOMISCHE UND WIRTSCHAFTSPOLITISCHE ENTWICKLUNG MAROKKOS	8
I. Binnenwirtschaftliche und soziale Entwicklung	8
II. Außenwirtschaftliche Entwicklung	49
III. Wirtschaftspolitische Entwicklung: Eine Bestandsaufnahme der ordnungs- und wirtschaftspolitischen Maßnahmen	98
ZWEITER TEIL: ENTWICKLUNGSPOLITISCHE BEDEUTUNG DES AUSSENHANDELS UND DER AUSSENHANDELSSTRATEGIEN IN MAROKKO	139
IV. Analyse und Bestimmungsfaktoren des Außenhandelssektors in Marokko	139
A. Der Außenhandel Marokkos	139
B. Determinanten des Außenhandels	157
V. Strategien und Erfolgsbedingungen der wirtschaftlichen Entwicklung Marokkos	235
A. Strategien	235
B. Erfolgsbedingungen	257
VI. Beitrag der Außenhandelsstrategien zur wirtschaftlichen Entwicklung Marokkos	293
A. Die industrielle Imports substitution	293
B. Die Exportförderung bzw. Exportdiversifizierung	355
VII. Die Bildung einer arabischen Wirtschaftsgemeinschaft und eines internationalen Phosphatexportkartells und ihre Grenzen als Exportförderungsinstrumente	400
A. Bildung einer arabischen Wirtschaftsgemeinschaft	401
B. Bildung eines internationalen Phosphatexportkartells mit Beteiligung Marokkos	417
VIII. Zusammenfassung und Schlußfolgerung	430
IX. Anhang	433
Literaturverzeichnis	461

INHALTSVERZEICHNIS

Seite

ERSTER TEIL: SOZIO-ÖKONOMISCHE UND WIRTSCHAFTSPOLITISCHES ENTWICKLUNG MAROKKOS	8
I. BINNENWIRTSCHAFTLICHE UND SOZIALE ENTWICKLUNG	8
1. Wirtschaftswachstum und Wirtschaftsstruktur	8
1.1 Landwirtschaft	11
1.2 Industrie	17
1.2.1 Entwicklung bis 1956	17
1.2.2 Entwicklung seit 1956	20
1.3 Bergbau	25
1.4 Handwerk	28
1.5 Sonstige Sektoren	30
2. Besitzverhältnisse	33
2.1 Im Agrarsektor	33
2.2 In sonstigen Sektoren	36
2.3 Ausländische Unternehmen	38
3. Soziale Entwicklung	40
3.1 Befriedigung der Grundbedürfnisse	40
3.2 Beschäftigung und Arbeitslosigkeit	46
4. Zusammenfassung	48
II. AUSSENWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG	49
1. Starke Abhängigkeit Marokkos von der EG bzw. Frankreich	49
2. Entwicklung und Struktur der wichtigsten Außenwirtschaftsbereiche	53
2.1 Außenhandel	53
2.1.1 Volkswirtschaftliche Bedeutung	53
2.1.2 Bisherige Entwicklung und Perspektiven	53

2.2	Gastarbeiter	55
2.3	Direktinvestitionen	57
2.4	Tourismus	59
2.4.1	Statistische Erfassung	59
2.4.2	Entwicklungspolitische Bedeutung	60
2.4.3	Bisherige Entwicklung und Perspektiven	63
2.5	Entwicklungshilfe	67
2.5.1	Begriffliche Abgrenzung	67
2.5.2	Bilaterale Zusammenarbeit	68
2.5.2.1	Westliche Hilfe	68
	a) Französische Hilfe	72
	b) Amerikanische Hilfe	74
	c) Deutsche Hilfe	77
2.5.2.2	Arabische Hilfe	81
2.5.2.3	Sozialistische Hilfe	83
2.5.3	Multilaterale Zusammenarbeit	84
2.5.3.1	Weltbankgruppe und IWF	84
2.5.3.2	Europäische Gemeinschaft	89
2.5.3.3	Arabische Institutionen	91
3.	Auslandsverschuldung	92
3.1	Verschuldungsindikatoren	92
3.2	Umfang und Problematik	93
4.	Zusammenfassung	97

III. WIRTSCHAFTSPOLITISCHE ENTWICKLUNG: EINE BE-
STANDSAUFNAHME DER ORDNUNGS- UND WIRTSCHAFTS-
POLITISCHEN MASSNAHMEN 98

1.	Ordnungspolitische Rahmenbedingungen	98
1.1	Wirtschaftsordnung	98
1.2	Marokkanisierung	99
1.3	Preispolitik	99
1.3.1	Verbraucherpreise	99
1.3.2	Faktorpreise	103

1.4	Entwicklungsplanung	104
1.4.1	Abriß der marokkanischen Entwicklungs- planung	104
1.4.2	Regionalplanung	109
2.	Geld-, Kredit- und Devisentransfer- politik	110
2.1	Geldpolitische Instrumente	110
2.2	Wechselkurs- und Devisentransferpolitik	114
3.	Staatliche Finanzpolitik	116
3.1	Funktionen der staatlichen Haushalts- politik	116
3.2	Öffentliche Unternehmen	120
4.	Außenhandelspolitik	122
4.1	Importpolitik	123
4.1.1	Zollpolitik	123
4.1.1.1	Entwicklung bis 1956	123
4.1.1.2	Entwicklung seit 1956	124
4.1.2	Nicht-tarifäre Maßnahmen	127
4.1.2.1	Steuern und sonstige Abgaben	127
4.1.2.2	Vergabe von Lizenzen und Kontingenten	128
4.1.2.3	Einfuhrmonopole	131
4.1.3	Regionale Aspekte der Einfuhrpolitik	132
4.1.3.1	Behandlung der EG und sonstiger west- licher Industrieländer	132
4.1.3.2	Behandlung der sozialistischen Indu- strieländer und der Entwicklungsländer	133
4.2	Exportpolitik	135
4.2.1	Staatliche Exportmonopole	135
4.2.2	Sonstige Maßnahmen	136
5.	Zusammenfassung	137

ZWEITER TEIL: ENTWICKLUNGSPOLITISCHE BEDEUTUNG DES AUSSENHANDELS UND DER AUSSENHANDELSSTRATEGIEN IN MAROKKO	139
IV. ANALYSE UND BESTIMMUNGSFAKTOREN DES AUSSEN- HANDELS IN MAROKKO	139
A. Der Außenhandel Marokkos	139
1. Entwicklung und Struktur	139
1.1 Der Zeitraum bis 1956	139
1.1.1 Die Vorkolonialzeit bis 1912	139
1.1.2 Die Kolonialzeit 1912-1956	142
1.2 Der Zeitraum 1956-1982	143
1.2.1 Die Güterstruktur	143
1.2.2 Die Regionalstruktur	146
1.3 Die Entwicklung der Terms of Trade (ToT)	149
1.3.1 Die ToT-Konzepte	149
1.3.2 Die Entwicklung der marokkanischen ToT	152
2. Entwicklung der wichtigsten Export- bereiche	156
2.1 Die Zitrusfrucht- und Gemüsewirtschaft	157
2.2 Die Phosphorsäure- und Düngemittel- industrie	158
2.3 Die Textil- und Bekleidungsindustrie	158
2.4 Die Konservenindustrie	159
2.5 Der Bergbau	162
3. Exkurs: Waffenimporte Marokkos 1975-1982	165
4. Zusammenfassung	165

	Seite
B. Determinanten des Außenhandels	167
1. Allgemeine theoretische Erklärungsansätze	167
1.1 Nicht-Verfügbarkeit	167
1.2 Relative Preisdifferenzen	171
1.2.1 Nachfrageunterschiede	171
1.2.2 Relative Kostenunterschiede	173
1.2.2.1 Unterschiede in der Faktorausstattung	173
a) Ricardo-Modell	174
b) Heckscher-Ohlin-Modell	175
c) Empirische Überprüfung	177
1.2.2.2 Steigende Skalenerträge	179
1.2.2.3 Sonstige kostenbeeinflussende Faktoren	180
1.3 Heterogene Konkurrenz und sonstige Faktoren	182
2. Determinanten des marokkanischen Außenhandels	184
2.1 Determinanten der Importe	185
2.1.1 Interne Faktoren	185
2.1.2 Externe Faktoren	186
2.1.2.1 Exportfinanzierung der Industrieländer	186
2.1.2.2 Direktinvestitionen	187
2.1.2.3 Aktives Marketing ausländischer Regierungen und Unternehmen	188
2.1.2.4 Preisentwicklung auf dem Weltmarkt	189
2.2 Determinanten der marokkanischen Exporte	189
2.2.1 Messung des Exportwachstums durch CMSA-Methode	191
2.2.1.1 Zur Methode der CMSA	191
2.2.1.2 Der empirische Befund	195
2.2.2 Hauptdeterminanten der marokkanischen Exporte	199
2.2.2.1 Nachfragebestimmende und konkurrenzbedingte Faktoren	199
2.2.2.2 Restriktive Außenhandelspolitik der westlichen Industrieländer	202

	Seite
a) Tarifäre und nicht-tarifäre Handelspolitik	202
b) Beispiel des EG-Protektionismus	210
aa) Im Industriebereich	210
bb) Im Agrarbereich	210
c) Zum Zollpräferenzsystem der OECD-Länder	216
aa) Das Allgemeine Zollpräferenzsystem	216
bb) Die Assoziierungsabkommen der EG	222
cc) Wirkungen und Probleme der Zollpräferenzen	226
2.2.2.3 Außenhandelspolitik der sozialistischen Länder	231
a) Funktionsweise des sozialistischen Außenhandels	231
b) Problematik der Erschließung sozialistischer Märkte	233
3. Zusammenfassung	233
V. STRATEGIEN UND ERFOLGSBEDINGUNGEN DER WIRTSCHAFTLICHEN ENTWICKLUNG MAROKKOS	235
A. Strategien	235
1. Theoretische Begründung	235
2. Ziele der Entwicklung	238
3. Entwicklung durch Markt- oder Planwirtschaft	241
4. Entwicklung durch weltwirtschaftliche Integration oder Dissoziation?	243
5. Ausgeglichenes oder unausgeglichenes Wachstum?	249
6. Importsubstitution	252
7. Exportförderung bzw. Exportdiversifizierung	255



B.	Erfolgsbedingungen	257
1.	Förderung der Landwirtschaft	257
1.1	Rolle der Landwirtschaft im Entwicklungsprozeß	257
1.2	Maßnahmen der marokkanischen Agrarpolitik	260
1.2.1	Preispolitik	261
1.2.2	Sonstige Instrumente	263
1.2.3	Mängel der marokkanischen Agrarpolitik	264
2.	Förderung der Industrialisierung	267
2.1	Notwendigkeit der Industrialisierung	267
2.2	Industrialisierungspolitik in Marokko	268
3.	Ländliche Entwicklung	270
3.1	Das regionale Entwicklungsgefälle	271
3.2	Maßnahmen zur ländlichen Entwicklung	271
4.	Ausbau der Infrastruktur	272
4.1	Begriff der Infrastruktur	272
4.2	Erziehung und Ausbildung	273
4.2.1	Rolle der Bildung im Entwicklungsprozeß	273
4.2.2	Mängel der marokkanischen Bildungspolitik	276
4.3	Energieversorgung	279
4.4	Verwaltung und sonstige Bereiche	282
4.4.1	Erhöhung der Verwaltungseffizienz	282
4.4.2	Sonstige Bereiche	284
5.	Notwendigkeit einer entwicklungsorientierten staatlichen Finanzpolitik	286
5.1	Verstärkung der staatlichen Industriekaktivität	286
5.2	Abbau der Militärausgaben und Erhöhung der Sozialausgaben	287

	Seite
6. Ausbau des Sozialsicherungssystems	290
7. Zusammenfassung	292
VI. BEITRAG DER AUSSENHANDELSSTRATEGIEN ZUR WIRTSCHAFTLICHEN ENTWICKLUNG MAROKKOS	293
A. Die industrielle Imports substitution	293
1. Stellung der imports substituierenden Industrialisierung in der marokkanischen Entwicklungsplanung	293
2. Förderungsmaßnahmen	293
2.1 Steuerliche Anreize	293
2.2 Schutzpolitik	301
2.2.1 Entwicklungspolitische Bedeutung der Handelspolitik	301
2.2.2 Theoretische Aspekte der Handelspolitik	305
2.2.3 Schutzpolitik in Marokko	318
2.3 Wechselkurspolitik	321
2.4 Finanzierungshilfen	324
2.5 Staatliche Industrierberatung	327
2.6 Errichtung öffentlicher und halb-öffentlicher Industriebereiche	328
2.7 Förderung ausländischer Direktinvestitionen	329
3. Wirkungen	331
3.1 Zur Messung der Imports substitution	331
3.2 Umfang und Struktur	335
3.3 Beitrag der ausländischen Direktinvestitionen	338
3.3.1 Ursachen des geringen Investitionsvolumens	338
3.3.2 Perspektiven	342
3.4 Zahlungsbilanzeffekte	347
3.5 Beschäftigungseffekte	350

4.	Mängel der Importsubstitutionspolitik und Vorschläge zu ihrer Beseitigung	352
5.	Zusammenfassung	354
B.	DIE EXPORTFÖRDERUNG BZW. EXPORTDIVERSIFIZIERUNG	355
1.	Voraussetzungen der Wirksamkeit der Exportförderung bzw. Exportdiversi- fizierungs politik	355
1.1	Kriterien einer effizienten Export- förderung	355
1.2	Mindestanforderungen an eine effiziente betriebliche Absatzpolitik	356
1.2.1	Ausbau des Exportmarktforschungssystems	357
1.2.2	Verbesserung der Preis-, Produkt- und Konditionenpolitik	360
1.2.2.1	Preispolitik	360
1.2.2.2	Produktpolitik	361
1.2.2.3	Konditionenpolitik	364
1.2.3	Verbesserung der Distributions- und Kommunikationspolitik	364
1.2.3.1	Distributionspolitik	364
1.2.3.2	Kommunikationspolitik	367
1.2.4	Zum Stand des Exportmarketings in den marokkanischen Betrieben	369
1.3	Abbau des zunehmenden Protektionismus in den Industrieländern und Verstär- kung der Handelshilfe	370
1.3.1	Liberalisierung der Importe aus Ent- wicklungsländern	370
1.3.1.1	Schizophrene Haltung der Industrielän- der im Welthandel	370
1.3.1.2	Unbegründete Angst der Industrieländer vor Importen aus Entwicklungsländern	373
1.3.2	Verstärkung der Handelshilfe	376
2.	Die Exportförderung bzw. Exportdiversi- fizierungs politik in Marokko	377

	Seite
2.1	Stellung der Exportförderung bzw. der Exportdiversifizierung in der Entwicklungsplanung 377
2.2	Förderungsmaßnahmen 378
2.2.1	Steuerliche Erleichterungen, handelspolitische Vorteile und günstige Wechselkurse 379
2.2.2	Exportberatung und Exportinformation 383
2.2.3	Exportfinanzierung und Exportkreditversicherung 385
2.2.4	Staatliche Marketingshilfen 390
2.2.5	Sonstige Maßnahmen 391
2.3	Wirkungen 392
2.3.1	Güter- und Marktdiversifizierung 392
2.3.2	Zahlungsbilanzeffekte 392
2.3.3	Beschäftigungseffekte 395
2.3.4	Exportdiversifizierungspotential 396
3.	Zusammenfassung 399
VII.	BILDUNG EINER ARABISCHEN WIRTSCHAFTSGEMEINSCHAFT UND EINES INTERNATIONALEN EXPORTPHOSPHATKARTELLS UND IHRE GRENZEN ALS EXPORTFÖRDERUNGSMITTEL 400
A.	Bildung einer arabischen Wirtschaftsgemeinschaft 401
1.	Begriff und Formen der wirtschaftlichen Integration 401
2.	Wirkungen der Integration 403
3.	Probleme und Aussichten einer wirtschaftlichen Integration im arabischen Raum 407
3.1	Integrationsprobleme 407
3.2	Erfolgsbedingungen und Aussichten 411
3.3	Bisherige Integrationsansätze 412
4.	Auswirkungen auf marokkanische Exporte 416

B.	Bildung eines internationalen Exportphosphat-kartells	417
1.	Allgemeine Motive und Wirkungen des Kartells	417
2.	Voraussetzungen und Erfolgsbedingungen der Wirksamkeit eines Exportkartells	418
3.	Bildung eines internationalen Phosphat-kartells und seine Aussichten	421
C.	Zusammenfassung	427
VIII.	ZUSAMMENFASSUNG UND SCHLUSSFOLGERUNGEN	430
IX.	ANHANG	433
	LITERATURVERZEICHNIS	461

<u>Verzeichnis der Tabellen im Text</u>	Seite
Tab. 1: Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts (BIP), Bruttosozialprodukts (BSP) und des Volkseinkommens Marokkos 1960-1980 in Mrd. DH	9
Tab. 2: Durchschnittsjährliche Wachstumsraten der einzelnen BIP-Komponenten 1960-1980 in %	10
Tab. 3: Marokkanische landwirtschaftliche Betriebe nach Größenklassen, Anzahl und in 1000 ha, 1976	13
Tab. 4: Produktion ausgewählter landwirtschaftlicher Erzeugnisse in Marokko 1977-1982 in 1000 Tonnen	16
Tab. 5: Wertschöpfung und relative Spezialisierung in der verarbeitenden Industrie Marokkos 1970, 1978 in %	21
Tab. 6: Einige wichtige Indikatoren der verarbeitenden Industrie in Marokko 1978	23
Tab. 7: Entwicklung der Bergbauproduktion in Marokko nach den einzelnen Rohstoffen 1965-1970 in 1000 Tonnen	26
Tab. 8: Kapitalstruktur und Beteiligung der Inländer, Ausländer und des Staates in der verarbeitenden Industrie mit mehr als 50 Beschäftigten in Marokko in %, 1975	37
Tab. 9: Entwicklung einiger sozialer Indikatoren in Marokko 1960-1982	42
Tab. 10: Einkommensverteilung in Marokko 1971, in %	45
Tab. 11: Bevölkerung und Beschäftigungsstruktur in Marokko, 1960-1980	45
Tab. 12: Entwicklung der marokkanischen Zahlungsbilanz 1960-1982, in Mio. DH	52
Tab. 13: Entwicklung des marokkanischen Außenhandels 1950-1982, in Mio. DH	54
Tab. 14: Hauptgastländer der marokkanischen Gastarbeiter (Stand 1975)	56
Tab. 15: Bestand und Entwicklung der Direktinvestitionen in Marokko nach Herkunftsländern, 1968-1980	58

Tab. 16: Entwicklung der Touristenankünfte und Einnahmen aus dem Tourismus in Mio. DH und in %	62
Tab. 17: Anteile Marokkos an den Nettoauszahlungen der öffentlichen Entwicklungshilfe der einzelnen Geberländer und der multinationalen Stellen 1980-1981, in Mio. \$	69
Tab. 18: Entwicklung der Nettozuflüsse an Marokko nach den Hauptgeberländern, 1960-1982, in Mio. US-\$	71
Tab. 19: Entwicklung der Zuschüsse an Marokko nach den Hauptgeberländern 1960-1980, in Mio. \$	73
Tab. 20: Sektorale Struktur der Entwicklungshilfe nach den Hauptgeberländern 1972-1982, in Mio. DH	80
Tab. 21: Inanspruchnahme der IWF-Kreditfazilitäten durch Marokko 1973-1983 in Mio. SZR und %	88
Tab. 22: Entwicklung und Struktur der Auslandsverschuldung Marokkos 1976-1982 in Mio. US-\$	93
Tab. 23: Entwicklung der Schuldendienstzahlungen Marokkos 1975-1982, in Mio. US-\$	96
Tab. 24: Entwicklung der Geldmenge, Kredite und der Inflation in Marokko, 1958-1983, in Mio. DH und %	101
Tab. 25: Investitionen im Rahmen der marokkanischen Entwicklungspläne 1968-1972, 1973-1977, 1978-1980 und 1981-1985 in Mio. DH und in %	107
Tab. 26: Umfang der realisierten Investitionen des Staates 1968-1980, in Mio. DH	108
Tab. 27: Entwicklung des staatlichen Haushalts in Marokko 1971-1980, in Mio. DH	118
Tab. 28: Durchschnittliche Importzölle in Marokko, 1974, nach Gütergruppen und ausgewählten Waren in %	126
Tab. 29: Einige nicht-tarifäre Maßnahmen im marokkanischen Außenhandel	129
Tab. 30: Entwicklung der Importe nach Liste A, B und C, 1967-1982 in Mio. DH	130

	Seite
Tab. 31: Güterstruktur des marokkanischen Außenhandels 1970-1981 in %	145
Tab. 32: Regionalstruktur des marokkanischen Außenhandels 1971-1982 in %	147
Tab. 33: Die wichtigsten Handelspartner Marokkos 1971-1980, in Mio. US-\$ und in %	148
Tab. 34: Entwicklung der Net Barter Terms of Trade Marokkos, der EL und der westlichen IL (1975 = 100)	154
Tab. 35: Entwicklung der wichtigsten Ausfuhrwaren Marokkos 1977-1982 in Mio. DH	161
Tab. 36: Umsatz, Beschäftigte und Kapitalstruktur im Bergbausektor Marokkos (Stand 1982)	164
Tab. 37: Entwicklung der Rohstoffexportpreise 1972-1981 (1975 = 100)	190
Tab. 38: Determinanten der Expansion der Exporterlöse Marokkos im Handel mit der Welt 1970-1980 in Mio. US-\$	196
Tab. 39: Determinanten der marokkanischen Exportentwicklung 1970-1980 in Mio. US-\$	197
Tab. 40: Einkommenselastizitäten der Nachfrage nach ausgewählten Rohstoffen in der Welt, EL, IL	200
Tab. 41: Zolltarifeskalation in Industrieländern und Struktur der Importe aus Entwicklungsländern	204
Tab. 42: Effektive Zollsätze in IL auf ausgewählte Rohstoff- und Fertigwarenexporte aus EL, Stand 1975	205
Tab. 43: Präferenzierte Zollpositionen aus den Kapiteln 25-99 der Zolltarif-Nomenklatur innerhalb der Präferenzschemata der Industrieländer, 1976	219
Tab. 44: Importe der OECD-Länder im Rahmen des Allgemeinen Zollpräferenzabkommens 1972-1980 in Mrd. US-\$	221
Tab. 45: Entwicklung der marokkanischen Gemüseexporte in die einzelnen EG-Staaten 1972/73-1978/79 in 1000 t	228

Tab. 46: Entwicklung der Stützpreise ausgewählter Agrargüter Marokkos 1960/61-1980/81 in DH und in %	262
Tab. 47: Entwicklung der Festpreise ausgewählter Agrargüter 1960-1980 in DH/100 kg in Marokko	262
Tab. 48: Entwicklung der Agrarkredite der CNCA und ihrer Filialen (CRCA und CLCA) in Mio. DH und in %, 1962/63-1979/80	265
Tab. 49: Preisverzerrungen bei landwirtschaftlichen Agrargütern, gemessen als Verhältniszahl von "Economic Price" zu "Market Price" und von "Social Price" zu "Market Price", 1977-1978 in Marokko	266
Tab. 50: Entwicklung der Zahl der Schüler und Studenten in Marokko 1965/66-1980/81 in 1000	277
Tab. 51: Entwicklung der Hochschulabschlußprüfungen 1977/78-1979/80 in Marokko	279
Tab. 52: Struktur der staatlichen Ausgaben 1972 und 1981, in % der Gesamtausgaben in Marokko	289
Tab. 53: Nominelle und effektive Protektion für Fertigungs- und Zwischengüter in Marokko, 1978	319
Tab. 54: Entwicklung der nominellen und realen Wechselkurse sowie der Terms of Trade 1967-1982	322
Tab. 55: Entwicklung der Kredite der Entwicklungsbank (BNDE) in 1000 DH und Anzahl der Investitionsprojekte (1959-1984)	326
Tab. 56: Importgehalt, Importsubstitution und Wachstumsdeterminanten in der marokkanischen Industrie 1969-1975	336
Tab. 57: Beurteilung des Investitionsklimas in Marokko nach dem BERI-Konzept, 1978	339
Tab. 58: Häufigkeit der Motive für die Auswahl des Standortlandes nach Größenklassen	343
Tab. 59: Entwicklung der Beschäftigungsstruktur in den einzelnen Wirtschaftssektoren Marokkos 1960-1982 in 1000	351

Tab. 60: Anteil der Einfuhren aus Japan und aus exportstarken Entwicklungsländern an der Gesamtnachfrage für Verarbeitungserzeugnisse in der EG, 1974-1979	375
Tab. 61: Entwicklung der effektiven Protektion und Subvention für den Inland- und Exportmarkt der verarbeitenden Industrie Marokkos, 1978	381
Tab. 62: Strukturwandel im Industriegüterexport Marokkos (im Durchschnitt der Jahre 1969-1971 und 1976-1978) in %	397
Tab. 63: Basisdaten und Produktionsstruktur der arabischen Staaten 1960-1982	406
Tab. 64: Entwicklung des arabischen Außenhandels in Mio. US-\$, 1970-1982	409
Tab. 65: Güter- und Regionalexportstruktur der arabischen Staaten 1960-1982 in %	410
Tab. 66: Weltmarkt für Phosphat und daraus gewonnene Produkte 1980-1982 in %	422
Tab. 67: Produktion und Export von Rohphosphat nach einzelnen Erzeugern und Exporteuren 1971-1982 in 1000 Tonnen	424

Verzeichnis der Übersichten im Text

Übersicht 1: Determinanten der Außenhandelsstruktur	169
Übersicht 2: Synopse über nicht-tarifäre Handelshemmnisse	203
Übersicht 3: Zollpräferenzen im Rahmen der Assoziierungsabkommen 1969 und 1978	229
Übersicht 4: Maßnahmen der Investitionsförderungs-gesetze von 1960, 1973 und 1982 im Bereich der Industrie	295
Übersicht 5: Maßnahmen der Exportförderung in Marokko	389

Tabellen im Anhang

Tab. A1:	Verwendung des BIP in Marokko 1960-198 in Mio. DH	433
Tab. A2:	Einige Basiskennzahlen der marokkanischen Industrie, mit 5 Beschäftigten und mehr, nach einzelnen Sektoren, 1975	434
Tab. A3:	Einige Basiskennzahlen des marokkanischen Handwerks 1975 (0-4 Beschäftigte)	435
Tab. A4:	Entwicklung des marokkanischen Außenhandels 1930-1949 in Französischen Francs von damals	436
Tab. A5:	Entwicklung der Technischen Hilfe an Marokko nach Hauptgeberländern 1969-1982, in Mio. US-\$	437
Tab. A6:	Entwicklung der marokkanischen Ausfuhren nach einzelnen Warenkategorien und Produkten 1967-1978 in Mio. DH	438
Tab. A7:	Entwicklung ausgewählter Exporte Marokkos in die einzelnen EG-Länder, in 1000 Tonnen und Mio. DH	439
Tab. A8:	Struktur der von der CLCA gewährten Agrarkredite nach Einkommensklassen 1976/1977 in Mio. DH und %	440
Tab. A9:	Nominelle Zollsätze für ausgewählte Industriegüter in Marokko 1968-1981 in %	441
Tab. A10:	Tarifäre und nicht-tarifäre Protektion in ausgewählten Industrien Marokkos, 1978	442
Tab. A11:	Entwicklung der verarbeitenden Industrie Marokkos 1963-1982	443
Tab. A12:	Produktion, Im- und Exporte und Gesamtangebot der einzelnen Industriesektoren in Marokko 1969-1975 in Mio. DH	445
Tab. A13:	Anteile der Importe und Exporte an der industriellen Produktion in Marokko 1958-1981	446
Tab. A14:	Entwicklung und Struktur der Direktinvestitionen in Marokko, 1968-1978 in Mio. DH	447
Tab. A15:	Struktur und Wachstum der verarbeitenden Industrie in Marokko (einschließlich Handwerk) 1969-1981 in Mio. DH und %	448

	Seite
Tab. A16: Entwicklung der Beschäftigung in der verarbeitenden Industrie Marokkos 1976-1980 Anzahl	449
Tab. A17: Entwicklung der Importstruktur in Marokko 1967-1980 in Mio. DH	450

Anhang B

Tab. B1: Das marokkanische Bankensystem: Kapitalstruktur und Bilanzsumme (Stand 1983)	451
Tab. B2: Ausländische Unternehmen in Marokko: Stand 1980	452
Tab. B3: Staatliche Unternehmen und Finanzinstitute in Marokko (Stand 1982)	457
Tab. B4: Beteiligungen der Phosphatgesellschaft (OCP): Stand 1981	458
Tab. B5: Beteiligungen der Nationalen Investitionsgesellschaft (SNI), Stand 1982	458
Tab. B6: Beteiligungen und Filialen des Industrieentwicklungsamtes (ODI), nach einzelnen Industriezweigen in 1000 DH, Stand 1982	459
Tab. B7: Die einzelnen Beteiligungen des ODI in %, Stand 1982	459
Tab. B9: Beteiligungen der Entwicklungsbank (BNDE) an den verschiedenen Unternehmen und Finanzinstituten in %, Stand 1982	460
Tab. B10: Beteiligungen der "Caisse de Dépôt et de Gestion" (CDG), Stand 1982	460

Abkürzungsverzeichnis

ANA	Annuaire de l'Afrique du Nord
ASEAN	Association of Southeast Asia
BEPI	Bureau d'Etudes et de Participation Industrielles
BERI	Business-Environment Risk-Index
BfA	Bundesstelle für Außenhandelsinformation
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BMCE	Banque Marocaine du Commerce Exterieur
BMWI	Bundesministerium für Wirtschaft
BMZ	Bundesministerium für Wirtschaftliche Zusammenarbeit
BNDE	Banque Nationale de Développement Economique
BRD	Bundesrepublik Deutschland
BRPM	Bureau de Recherches et de Participations Minières
BSP	Bruttosozialprodukt
CDG	Caisse de Dépôt et de Gestion
Cif	Cost Insurance Freight
CIH	Crédit Immobilier at Hotelier
CMSA	Constant Market Share Analysis
CNCA	Caisse Nationale de Crédit Agricole
CNRS	Centre National de Recherche Scientifique
CRCA	Caisse Régionale de Crédit Agricole
CLCA	Caisse locale de Credit Agricole
COMECON	Council of Mutual Economic Assistance
DAC	Development Assistance Committee der OECD
DDR	Deutsche Demokratische Republik
DH	Dirhame (Marokkanische Währung)
Diss.	Dissertation
DIW	Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung
ECU	European Currency Unity
EFTA	European Free Trade Association
EG	Europäische Gemeinschaft
EL	Entwicklungsländer
ERE	Europäische Rechnungseinheit
FAO	Food and Agricultural Organisation
Fob	Free on board

GATT	General Agreement on Tarif and Trade
GSP	Generalized System of Preferences
HWWA	Hamburger Weltwirtschaftliches Archiv
IDA	International Development Association
IFO	Institut für Wirtschaftsforschung (München)
IFC	International Finance Corporation
IL	Industrielländer
ILO	International Labour Office (Genf)
IMF	International Monetary Fund
IWF	Internationaler Währungsfond
ISIC	International Standard Industrial Classification
Jgg.	Jahrgang
Kap.	Kapitel
MARA	Ministère de l'Agriculture et de la Réforme Agraire
MF	Marokkanischer Franc
N.F.	Neue Folge
OAPEC	Organization of Arab Petroleum Exporting Countries
OCE	Office de Commercialisation et d'Exportation
OCP	Office Cherifien des Phosphates
ODA	Official Development Assistance
ODI	Office de Développement Industriel
OECD	Organization of Economic Cooperation and Development
ONICL	Office National Interprofessionnel des Céréales et Légumineuses
ONTS	Office National du Thée et du Sucre
OPEC	Organization of Petroleum Exporting Countries
RGW	Rat für Gegenseitige Wirtschaftshilfe
SAMIR (La)	Société Anonyme Marocaine de l'Industrie et de Raffinage
SIPRI	Stockholm International Peace Research Institute
SITC	Standard International Trade Classification
SNI	Société Nationale d'Investissement
SODEA	Société de Développement Agricole
SOGETA	Société de Gestion des Terres Agricoles
SZR	Sonderziehungsrechte

ToT	Terms of Trade
UdSSR	Union der Sozialistischen Sowjetrepubliken
UN	United Nations
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
UNDP	United Nations
UNESCO	United Nations Educational Scientific and Cultural Organization (Paris)
UNICEF	United Nations Children's Fund
UNIDO	United Nations Industrial Development Organization
UNRISD	United Nations Research Institute for Social Deve- lopment
USA	United States of America
WFP	World Food Programme
WISU	Das Wirtschaftsstudium

Einleitung und Problemstellung

Nach 44 Jahren französischer und spanischer Kolonialherrschaft erhielt Marokko 1956 wieder die politische Unabhängigkeit.¹

Zwei Städte Ceuta und Melilla sowie einige Inseln an der Nordküste sind noch unter spanischer Hoheitsverwaltung.

Mit der Erklärung der Unabhängigkeit versprach die Regierung² allen Bevölkerungsschichten eine Verbesserung ihres Wohlstandes, Beschaffung ausreichender Arbeitsplätze, Beseitigung des Analphabetentums und eine forcierte Industrialisierung im Lande. Zieht man nach 25 Jahren Unabhängigkeit eine entwicklungspolitische Bilanz, so kann man feststellen, daß der größte Teil der Versprechungen der Regierung unerfüllt blieb.

¹ Das Staatsgebiet erstreckt sich über 450.000km². Seit 1975 steht die annektierte ehemalige Spanische Sahara mit 200.000 km² unter marokkanischer Verwaltung. Den größten Teil des Landes nimmt das Atlasgebirge ein. Die Bevölkerung ist auf die einzelnen Regionen sehr ungleich verteilt. Auf einem Zehntel der Gesamtfläche im Nordwesten und Westen des Landes leben etwa zwei Drittel der Bevölkerung. Am stärksten sind die fruchtbarsten Küstengebiete am Atlantischen Ozean besiedelt, in denen sich die größten Städte befinden. Zu den einzelnen Daten vgl. Ministère du plan, de la formation des cadres et de la formation professionnelle, Le Maroc en chiffres 1982, und eigene Berechnungen.

² Die bestehende Regierung nimmt die Form einer konstitutionellen, demokratischen und sozialen Monarchie an. Die durch Volksabstimmung angenommene neue Verfassung vom 1.3.1972 sieht eine Direktwahl von zwei Dritteln der Parlamentsabgeordneten vor.

Die politisch Verantwortlichen versuchen die Mißerfolge ihrer Tätigkeit oft auf externe Faktoren wie zunehmende Verschuldung, Exportprobleme und Verteuerung der Importe zurückzuführen. In der Tat haben alle diese Faktoren zweifellos einen negativen Einfluß auf die wirtschaftliche Entwicklung im Inland, sie können aber nicht allein für die Fehlentwicklungen im Inland verantwortlich gemacht werden. Die Politik der Regierung trägt dabei einen erheblichen Anteil. Neben der fachlichen Unfähigkeit der Politiker und dem passiven Verhalten des Staates gegenüber der zunehmenden Ausbeutung¹ der Mehrheit der Bevölkerung durch eine privilegierte Minderheit sind zahlreiche Versäumnisse in der Bildungs- und Sozialpolitik sowie die steigenden Ausgaben für sinnlose militärische Projekte die Hauptursachen für die wirtschaftlichen und sozialen Mißerfolge. Zwar wies Marokko 1981 ein im Vergleich zur Kolonialzeit höheres Pro-Kopf-Einkommen in Höhe von 870\$² auf, die Hälfte³ der Bevölkerung lebt aber noch unter der absoluten Armutsgrenze.⁴ Der Großteil des erwirtschaft-

¹ Wir verstehen unter Ausbeutung denjenigen Lohn, den die Arbeitskräfte von den Großgrundbesitzern, Industriellen und Großhändlern erhalten und der zur Erhaltung ihrer Leistungsfähigkeit gerade ausreicht, also der dafür erforderlichen Subsistenzmitteln entspricht. Dazu und zu weiteren Definitionen des Ausbeutungsbegriffs vgl. Gabler, Volkswirtschaftliches Lexikon, 2.Aufl. Wiesbaden 1984, S.34.

² Vgl. Seite 41

³ Friedrich-Ebert-Stiftung: Außenpolitik kommunistischer Länder und Dritte Welt. Bd.II/1981, Bonn 1981, S.97.

⁴ Die absolute Armutsgrenze liegt dann vor, wenn das jährliche Durchschnittseinkommen pro Kopf unter 75 US- Dollar liegt (in Preisen von 1975). Von relativer Armut spricht man, wenn das jährliche Durchschnittseinkommen pro Kopf unter einem Drittel des jeweiligen Pro-Kopf-Einkommens liegt, anders ausgedrückt, wenn das Einkommen der benachteiligten Mehrheit der Bevölkerungsschichten unter 1/3 des durchschnittlichen nationalen Pro-Kopf-Einkommens liegt. Vgl. hierzu: S. Schönherr, Armutsorientierte Entwicklungspolitik, Berlin 1983, S.18.

teten Einkommens entfällt auf nur eine kleine Gruppe der Bevölkerung. Die Wirtschaftsstruktur des Landes hat außerdem keinen grundlegenden Wandel erfahren.

Die in dieser Arbeit vorgenommene Untersuchung wird von folgenden Fragen geleitet:

- Welche Probleme kennzeichnen die marokkanische Wirtschaft?
- Welche Rolle spielt die Außenwirtschaft und insbesondere der Außenhandel im Entwicklungsprozeß?
- Welche Faktoren bestimmen die Richtung und das Ausmaß des marokkanischen Außenhandels?
- Welche Entwicklungsstrategien gibt es und unter welchen Bedingungen können sie einen optimalen Beitrag zur sozio-ökonomischen Entwicklung leisten?
- Welche Maßnahmen ergriff bisher der marokkanische Staat, um die Industrialisierung und den Export zu fördern?
- Welche Auswirkungen haben die Maßnahmen auf die wirtschaftliche Entwicklung des Landes ausgeübt?

2. Aufbau der Arbeit

Diese Arbeit besteht aus zwei Teilen. Der erste gibt die sozio-ökonomische und wirtschaftspolitische Entwicklung in Marokko wieder. Der zweite Teil setzt sich zur Aufgabe, die Außenhandelsstrategien hinsichtlich ihrer entwicklungspolitischen Bedeutung für Marokko zu untersuchen: Dabei werden alle Probleme des Außenhandelssektors und die wichtigsten Voraussetzungen für die Wirksamkeit der Außenhandelsstrategien als Instrument der wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung erläutert.

So beschreibt das erste Kapitel die wirtschaftliche und soziale Entwicklung in Marokko. Es werden alle relevanten Wirtschaftssektoren erläutert. Dabei findet die Entwicklung der Industrie im Lande eine besondere Aufmerksamkeit. Dem folgt eine Betrachtung der wichtigsten Indikatoren der sozialen Entwicklung, hier vor allem Beschäftigung und Arbeitslosigkeit. Anschließend werden die Besitzverhältnisse im landwirtschaftlichen und nicht-landwirtschaftlichen Sektor berücksichtigt einschließlich des ausländischen Anteils.

In Kapitel II wird die Entwicklung der wichtigsten außenwirtschaftlichen Sektoren im Marokko mit dem Ziel behandelt, die Stellung des Außenhandels und die Grenzen anderer außenwirtschaftlicher Bereiche im Entwicklungsprozeß aufzuzeigen. Dabei erfolgt eine Darstellung der Bereiche Außenhandel, Tourismus, Gastarbeiter, Entwicklungshilfe sowie eine Diskussion der Verschuldungsprobleme und ihrer negativen gesamtwirtschaftlichen Einflüsse. In Kapitel III wird die Entwicklung der wichtigsten wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen in Marokko skizziert. Dabei werden die Grundzüge der Geld-, Finanz- und Außenhandelspolitik aufgezeigt.

Der zweite Teil der Arbeit hat das Ziel, die Außenhandelsstrategien als Instrumente der wirtschaftlichen Entwicklung darzustellen und die Erfolgsbedingungen ihrer Wirksamkeit zu erläutern.

Der erste Abschnitt des Kapitels IV enthält eine ausführliche Darstellung des marokkanischen Außenhandels seit Mitte des vori-

gen Jahrhunderts. Dabei werden sowohl die Güter- als auch die Regionalstruktur sowie die Terms of Trade betrachtet. Dem folgt eine Analyse der wichtigsten Bereiche des Exportsektors, wobei die Hauptexportgüter der Industrie, Landwirtschaft und des Bergbaus hinsichtlich ihrer volkswirtschaftlichen Bedeutung diskutiert werden.

In einem Exkurs wird auf den Umfang der Waffenimporte Marokkos und seine Stellung im internationalen Waffenhandel deshalb hingewiesen, weil seit der Annektierung der ehemaligen Spanischen Sahara im Jahr 1975 und der daraus resultierenden Konflikte mit den Nachbarstaaten jährlich zunehmende Summen für Rüstungsgüter ausgegeben werden.

Der zweite Abschnitt des Kapitels IV behandelt die einzelnen Bestimmungsfaktoren des Außenhandels. Es werden zunächst die in der Außenhandelstheorie bekannten allgemeinen Ansätze im einzelnen diskutiert, dann erfolgt eine Darstellung aller Faktoren, die den marokkanischen Außenhandel beeinflussen. Dabei wird versucht, die einzelnen Determinanten der Exportentwicklung anhand der "Constant Market Share Methode" zu erfassen. Anschließend wird auf die Diskussion der westlichen und sozialistischen Außenhandelspolitik eingegangen, wobei die einzelnen Systeme der Zollpräferenzen der hochentwickelten Länder und ihre Exportwirkungen in Marokko einen besonderen Raum in der Analyse einnehmen.

Das Kapitel V beschreibt die Strategien und Erfolgsbedingungen einer wirksamen Entwicklungspolitik.

Zunächst wird in einem ersten Abschnitt der Begriff und das Konzept der "Entwicklung" erläutert. Es werden auch die einzelnen theoretischen Erklärungsversuche der Unterentwicklung und die verschiedenen entwicklungsstrategischen Ansätze, im besonderen die Grundbedürfnisstrategie dargestellt. Dabei wird ferner auf die Investitionsstrategien des aus- und unausgeglichene Wachstums sowie die Importsubstitution und Exportförderung bzw. Exportdiversifizierung eingegangen. Die Diskussion der markt- und planwirtschaftlichen Strategien ergänzen anschließend die Analyse des gesamten Entwicklungsstrategiesystems.

Der Abschnitt des Kapitels V setzt sich zur Aufgabe, Faktoren, die von besonderer Bedeutung für die sozio-ökonomische Entwicklung sind, zu erfassen und zu erläutern. Zunächst wird die Rolle der Landwirtschaft und Industrialisierung im Entwicklungsprozeß sowie die Stellung dieser Strategien in der marokkanischen Entwicklungsplanung aufgezeigt. Dann wird die Bedeutung der Infrastruktur am Beispiel von Energie, Ausbildung und Verwaltung diskutiert. Das Kapitel schließt mit einer Diskussion der Notwendigkeit einer stärkeren Aktivität des Staates im Produktionssektor, einer dringenden Änderung seiner Ausgabenstruktur und der Einführung eines Sozialversicherungssystems, das breite Bevölkerungsschichten erfassen soll. Dabei wird insbesondere auf die Verschwendung erheblicher Finanzmittel in Form von Militärausgaben hingewiesen.

Im Mittelpunkt der Analyse im Kapitel VI steht die Zielsetzung, die Strategien der Außenhandelspolitik in Marokko zu beschreiben. Im ersten Abschnitt dieses Kapitels werden die einzelnen Förderungsmaßnahmen der industriellen Importsubstitution erläutert. Dem folgt eine Betrachtung der einzelnen Wirkungen auf die wichtigsten gesamtwirtschaftlichen Bereiche sowie eine kritische Beurteilung der Rolle der Auslandsinvestitionen im Importsubstitutionsprozeß.

Im zweiten Abschnitt des Kapitels VI wird dann die Exportförderungs politik dargestellt. Die Analyse beginnt mit der Diskussion einiger wichtiger Voraussetzungen der Effizienz der staatlichen Exportförderung, wie die Rolle des modernen Exportmarketings in der Erschließung ausländischer Märkte und die Sicherstellung eines freien Zugangs zu den Importmärkten in den Industrieländern und Entwicklungsändern sowie die Gewährung von umfassenden Handelshilfen seitens der Industrieländer.

Das letzte Kapitel schließt dann mit der Analyse von zwei Vorschlägen der UNCTAD zur Verbesserung der Handelsposition der Entwicklungsänder im Welthandel und ihrer Auswirkungen auf die Exportposition Marokkos. Dabei geht es hauptsächlich um die Strategie der wirtschaftlichen Integration im arabischen Raum und

die Schaffung eines internationalen Phosphatexportkartells mit Beteiligung Marokkos. Im Mittelpunkt der Untersuchung stehen die Voraussetzungen und Erfolgsbedingungen, die für die Wirksamkeit beider Strategien erfüllt sein müssen.

Anschließend erfolgt eine kurze Zusammenfassung der Arbeit mit einer kritischen Beurteilung beider Außenhandelsstrategien, in der es möglich sein wird, die Frage zu beantworten, welche Bedingungen und Maßnahmen verbessert werden müssen, damit die einzelnen Strategien einen optimalen Beitrag zur sozio-ökonomischen Entwicklung in Marokko leisten können.

Erster Teil: Sozio-ökonomische und wirtschaftspolitische Entwicklung in Marokko

I. Die binnenwirtschaftliche und soziale Entwicklung

1. Wirtschaftswachstum und Wirtschaftsstruktur

Im Vergleich zur Kolonialzeit weist die marokkanische Wirtschaft heute einen höheren Diversifizierungsgrad auf (vgl. Tab.1).

Das BIP expandierte von 9 auf 88 Mrd DH (1960-1982). Der Anteil der Landwirtschaft nimmt 1960 ständig ab und betrug 1982 18 %. Die Industrie konnte dagegen ihren Anteil am BIP stetig verbessern und auf 31 % (1982) erhöhen. Dagegen stagnierte der Beitrag des Dienstleistungssektors zum BIP bei 51 %¹. Während sich der Anteil des privaten Verbrauchs am BIP um 77 % (1960) auf 70 % (1982) verminderte, nahmen die Staatsausgaben und die Bruttoinvestitionen stark zu, und zwar um 13 % bzw. 11 % (1960) auf 21 % bzw. 22 % (1982)².

Die gesamtwirtschaftliche Wachstumsrate weist in der Zeit 1970-1980 einen jahresdurchschnittlichen Wert von 5,7 % auf und lag damit über dem des Zeitraumes 1960-1970 (vgl. Tab. 2).

¹Weltbank, Weltentwicklungsbericht 1984.

²Errechnet nach Tabelle 1.

Tab.1: Entwicklung des Bruttosozialprodukts, des Bruttoinlandprodukts und des Volkseinkommens sowie der BIP-Struktur 1960-1982 in Mrd.DH und in laufenden Preisen in Marokko

[illegible]

	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Bruttosozialprodukt (BSP)	22,9	25,5	34,6	37,8	41,7	48,4	56,7	63,8	71	73,1	
Bruttoinlandsprodukt (BIP)	22,6	24,9	33,6	35,4	41,0	47,0	55,3	62,2	69	76,7	88,5
Volkseinkommen	22,4	24,7	24,7	36,2	41,0	46,0	54,0	60,6	68,4	-	-
BIP-Struktur											
Landwirtschaft, Forsten, Fischerei	4,9	5,3	6,8	6,3	8,6	7,6	9,3	11,1	12,7	11,4	16,0
Bergbau	0,76	0,87	4,3	3,3	2,2	2,4	2,4	2,7	3,4	4,2	3,8
Verarbeitende Industrie	3,7	4,2	5,2	6,0	6,7	7,7	8,8	10,4	12,0	13,4	14,1
Energie, Erdgas, Wasser	0,36	0,35	0,39	0,38	0,42	0,53	0,70	0,9	1	1,2	1,3
Baugewerbe	0,96	0,96	1,23	2,3	3,2	4,1	4,0	4,9	4,8	5,3	6,1
Groß- und Einzelhandel	4,3	4,7	5,5	6,1	6,9	7,7	8,1	9,2	10	10,7	11,0
Gaststätte und Hotel											
Verkehr, Lager, Nachrichten	0,88	1,08	1,28	1,55	1,76	2,03	2,36	2,6	3,1	3,4	3,7
Finanzen, Versicherungen	0,37	0,44	0,64	0,77	0,90	1,01	1,09	1,2	1,4	1,6	1,8
gemeinschaftliche soziale und staatliche Dienste	6,6	7,2	8,6	10,1	11,7	14,2					
Importabgaben	0,63	0,83	1,16	1,53	1,75	2,58	2,73	3,9	4,2	5,3	6,2

¹ Für 1960 bis 1969 in Preisen von 1960.

Quelle: Für BIP, BSP und Volkseinkommen vgl. IMF Yearbook of international financial statistics 1982, S.324f und 1983, S.370f.

Für BIP-Struktur vgl. UN-Yearbook of National Accounts statistics, New York 1971 und 1980 sowie Ministère du Plan, Le Maroc en chiffres, Casablanca 1982 (für das Jahr 1982).

Die Beiträge der einzelnen Sektoren zum Wirtschaftswachstum sind sehr unterschiedlich. Während die landwirtschaftliche Produktion mit 0,8% im Jahresdurchschnitt des Zeitraumes 1970-1980 zunahm, belief sich die industrielle Wachstumsrate auf 6,0%. Dabei wuchs die Produktion in der verarbeitenden Industrie um 5,9%. Im Baugewerbe konnten die stärksten Wachstumsraten mit 9,4% im Jahresdurchschnitt verzeichnet werden. Der Handel stieg dagegen um 5,6% und der sonstige Dienstleistungssektor mit 7,6% (vgl. Tab.2).

Wie in allen Entwicklungsländern ist auch in Marokko die Aussagekraft des statistischen Materials sehr begrenzt. Die über das BIP angegebenen Zahlen entsprechen kaum den tatsächlichen. Insbesondere der landwirtschaftliche Beitrag wird unterbewertet. In Marokko dient ein großer Teil der Agrarproduktion der Selbstversorgung und entzieht sich damit dem Marktmechanismus bzw. der statistischen Erfassung. Ähnlich ist es beim Handel, da über dessen Umsatz auf dem Land keine genauen Daten verfügbar sind.

Tab.2: Durchschnittsjährliche Wachstumsrate der einzelnen Bruttoinlandskomponenten 1960 - 1980 in %

	1960-1970	1970-1980
Bruttoinlandsprodukt	4,0	5,7
Pro-Kopf-BIP	1,3	2,7
Landwirtschaft	3,8	0,8
Industrie	3,4	6,0
- verarbeitende Industrie	3,8	5,9
Bau	7,8	9,4
Groß- und Einzelhandel	3,4	5,6
Verkehr und Nachrichten	-	7,6
Importe (Güter u.Dienstleistungen)	4,8	12,4
Exporte (Güter u.Dienstleistungen)	3,7	3,9
Bruttokapitalinvestitionen	10,2	19,0
Staatlicher Endverbrauch	4,8	16,7
Privater Verbrauch	6,3	3,4

Quelle: Zusammengestellt nach UN-Yearbook of National Accounts Statistics, Vol.II, International Tables 1980, New York 1982, S.272f, 1981 New York 1984, S.225f.

1.1 Landwirtschaft

Mit einem Anteil von fast 20%¹ am Bruttoinlandsprodukt (BIP) und 40%² an der Gesamtbeschäftigung im Jahr 1982 nimmt die Landwirtschaft eine zentrale Stellung in der marokkanischen Wirtschaft ein.

Für die Landwirtschaft sind etwa 20,2 Mio. ha (Stand 1979), d.h. 50% der Gesamtfläche des Landes geeignet. Davon entfielen 61,8% auf Wiesen und Weiden, 35,6% auf Ackerland, 2,2% auf Dauerkulturen und 2,5% auf Waldfläche.³

Die marokkanische Landwirtschaft ist durch einen starken Dualismus⁴ gekennzeichnet. Auf der einen Seite gibt es Großfarmer

¹ Errechnet nach Tab.1

² Ministère du Plan, de la formation des cadres et de la formation professionnelle. Statistiques générales sur la population et l'habitat 1982.

³ Errechnet nach : Statistisches Bundesamt: Länderkurzberichte, Marokko 1982, S.17.

⁴ Unter einem dualistischen Wirtschaftssektor versteht man einen Bereich, in dem ein traditioneller und moderner (fremder) weitgehend integriert nebeneinander existieren, oft wird zwischen sozio-kulturellem und wirtschaftlichem Dualismus unterschieden. Erstere manifestiert sich in dem Auftreten extrem unterschiedlicher Gesellschaftssysteme mit jeweils sehr spezifischen Wert- und Normenstrukturen. Ökonomischer Dualismus drückt sich in einer geringen marktmäßigen Integration des traditionellen und modernen Sektors aus, wobei das Ausmaß der Desintegration vor allem an den deutlichen intersektoralen und interregionalen Einkommensunterschieden für im großen und ganzen homogene Faktorleistungen gemessen wird. Vgl. hierzu De Haen H.: Theorien ländlicher Entwicklung, in: Handbuch der Landwirtschaft und Ernährung in den Entwicklungsländern, Bd.1: Sozialökonomie der ländlichen Entwicklung, hrsg. v. P.Blanckenburg, 2.Aufl. Stuttgart 1982, S.42.

aus der Kolonialzeit auf Melkland mit exportorientierten Kulturen. Auf der anderen Seite existieren Kleinbauern, die teils die Subsistenzwirtschaft betreiben, teils für den internen Markt produzieren.

Der moderne Sektor wurde bereits von etwa 5900 französischen Bauern in der Kolonialzeit aufgebaut und bestellte eine Fläche von rund 1 Mio. ha.¹ Er produziert heute überwiegend Weizen, Wein, Zitrusfrüchte und Gemüse und liefert fast die gesamte vermarktete Produktion.²

Die moderne Landwirtschaft besteht zum größten Teil aus großen und mittleren landwirtschaftlichen Betrieben, die mit den modernsten Anbautechniken ausgestattet sind. Mehr als 725.000 ha werden heute bewässert. Ein Viertel davon mit modernen Bewässerungstechniken.³

Der traditionelle Sektor bewirtschaftet den großen Teil der landwirtschaftlich nutzbaren Fläche und verwendet noch verstärkt primitive Anbautechniken.

In der Landwirtschaft ist eine große Anzahl von kleinen Betrieben tätig. Von den insgesamt 1.477.000 gezählten Betrieben haben 73,5% eine Fläche von weniger als 5 ha. Die Betriebe mit mehr als 20 ha machen nur 3% der gesamten Betriebe aus und verfügen über ein Drittel der landwirtschaftlichen nutzbaren Flächen (vgl. Tab.3).

Diese Zahlen machen deutlich, daß die marokkanische Landwirtschaft durch eine weitverbreitete Zerstückelung der Nutzfläche gekennzeichnet ist. Die durchschnittliche Agrarbetriebsgröße beträgt 0,8 ha.⁴

¹ Vgl. hierzu: K.P. Treydte: Agrarreform und Entwicklung, Bonn 1979, S.202 (auch als Diss., Bonn 1979).

² Secrétariat d'Etat au Plan... Recensement agricole 1973/1974. Robert 1980, S.60.

³ MARA, Plan 1981-1985, Tome 3 vol.II, S.8

⁴ Secrétariat d'Etat au Plan.... Recensement agricole, a.a.o., S.60

Tab. 3: Die Agrarbetriebe nach Größenklassen 1976

	Betriebe		Betriebsflächen ¹	
	in 1000	in%	in 1000 ha	in%
insgesamt	1.478 ²	100	7.250	100
unter 5 ha	1.090	73,0	1.776	24,5
5 bis 10 ha	220	14,9	1.508	20,8
10 bis 20 ha	113	7,7	1.530	21,1
20 bis 50 ha	44,3	3,0	1.218	16,8
50 bis 100 ha	7,7	0,5	515	7,1
100 ha und mehr	2,0	0,1	703	9,7

Quelle: Statistisches Bundesamt, Länderkurzberichte Marokko
1982, S.17; Secrétariat d'Etat au Plan... Recensement
agricole, a.a.o. S.14.

¹ Kultiviertes Land

² Ohne 451.000 Betriebe, die kein kultiviertes Ackerland besitzen.

Die marokkanische Landwirtschaft ist weiterhin durch verschiedene Bewirtschaftungsformen gekennzeichnet.

- 1) Direkte Bewirtschaftungsform
- 2) Indirekte Bewirtschaftungsform

Bei der direkten Bewirtschaftungsform leitet der Eigentümer seinen Betrieb selbst, allein oder mit Hilfe fremder Arbeitskräfte. Nach den Schätzungen des Planungsministeriums werden etwa 6.321.000 ha direkt bewirtschaftet (87,4% der gesamten Nutzfläche).¹

Die indirekte Bewirtschaftungsform erfolgt dadurch, daß der landwirtschaftliche Betrieb einer dritten Person übergeben wird, die das Land in der Regel ein Jahr bewirtschaftet. Etwa 911.000 ha (12,6% der gesamten Nutzfläche)² werden auf diese Weise genutzt. Bei der indirekten Bewirtschaftungsform werden verschiedene Pachtsysteme unterschieden. Die wichtigsten davon sind:

- das Khammesat-System
- das Khobza-System.

Bei dem ersten Pachtsystem überläßt der Eigentümer sein Land einer fremden Person, die das Land eine gewisse Zeit, in der Regel ein Jahr, nutzt und mit einem Fünftel der Ernte bezahlt wird, Dies ist umso höher, je höher der Arbeitseinsatz des Khammesat ist.³

Das Khammesat-System kann als eine der höchsten Formen der menschlichen Ausbeutung bezeichnet werden. Denn der Arbeitseinsatz des Pächters (Khammas) überwiegt weit die Entlohnung und bei schlechten Ernten ist der Pächter immer der Verlierer.

Das Khobza-System ist dadurch gekennzeichnet, daß der Pächter einen bestimmten Pachtpreis an den Landeigentümer zahlt, der selbst diesen Preis festlegt. Oft setzt der Landbesitzer die Pachtabgabe so hoch, daß die verbleibenden Ernteanteile häufig

¹ Secrétariat d'Etat au Plan....Recencement agricole 1973/1974, Rabat 1980 .

² Ebenda.

³ Vgl. A. Pletsch:Traditionelle Landwirtschaft in Marokko, in: Geographische Rundschau 29 (1977), Heft 4, S.107ff.

nicht die Investitionen des Pächters (Khobbaz) decken.¹

Die wichtigsten Erzeugnisse der landwirtschaftlichen Produktion sind neben Weizen, Gerste, Zuckerruben auch Zitrusfrüchte, Oliven und Mais sowie Wein und Hülsenfrüchte (vgl. Tab.4).

Die Produktivität in der Landwirtschaft ist sehr niedrig. Die Erträge pro ha lagen 1979 z.B. für Getreide bei nur 10,6 Tonnen.²

Die Agrarproduktion unterliegt sehr starken Schwankungen, die zum Teil auf die wechselnden Klimaverhältnisse zurückzuführen sind.

Trotz der verstärkten Modernisierung des Agrarsektors reicht die Nahrungsmittelproduktion auch bei sehr günstigen Klimabedingungen bis heute noch nicht zur Deckung des Getreidebedarfs im Land aus.

Die Importabhängigkeit bei Weizenverbrauch betrug etwa 50% im Jahresdurchschnitt der Jahre 1977 - 1982.³

Neben den Witterungsverhältnissen wird auch der Agrarsektor in Marokko zum einen durch die Instabilität der Weltnachfrage, zum anderen durch die Verteuerung der Inputimporte stark beeinflusst.

¹ Ebenda.

² Statistisches Bundesamt: Länderkurzberichte Marokko, 1982, Stuttgart, S.18.

³ Errechnet nach: office des changes, statistiques du commerce exterieur, vesch. Jgg. und Ministère du Plan... Le Maroc en chiffres, vesch. Jgg.

Tab.4: Produktion ausgewählter landwirtschaftlicher Erzeugnisse¹
in 1000 Tonnen

	1970	1977	1978	1979	1980	1982
<u>Getreide, Hülsenfrüchte</u>						
Weizen		1.288	1.876	1.796	1.811	2.170
Gerste		1.347	2.328	1.888	2.210	2.333
Mais		184	390	312	333	246
Saubohnen		94	161	148	104	98
Erbsen (trocken)		33	46	37	27	22
Kichererbsen		11	37	64	45	51
Linsen		8	21	13	16	25
<u>Obst</u>						
Oliven		245	200	390	300	-
Apfelsinen		640	785	645	720	999
Mandarinen		197	272	247	267	
Weintrauben		243	230	239	250	
Datteln		97	97	102	104	
Melonen		269	273	277	289	-
Aprikosen		59	60	62	62	-
<u>Industrielle Kulturen</u>						
Zuckerrohr		177	338	289	310	509
Zuckerrüben		1.474	2.395	2.175	2.200	2.315
<u>Gemüse</u>						
Kartoffeln			250	340	390	344
Tomaten		554	465	413	423	414 (81)
Zwiebeln		-	200	220	240	251
Kürbisse		76	78	80	80	
Erbsen, grün			46	37	27	
Mohrrüben		46	50	50	52	

Quelle: Statistisches Bundesamt, Länderkurzberichte Marokko 1982, S.18. Ministère du Plan... Le Maroc en chiffres 1982.

¹ Erntejahr = November des vorhergehenden bis Oktober des angegebenen Jahres.

1.2 Die Industrie

1.2.1 Entwicklung bis 1956

Bis zum Anfang der Kolonialzeit im Jahr 1912 war Marokko ein reiner Agrarstaat und blieb lange Zeit isoliert von der industriellen Entwicklung in Europa. Die Öffnung Marokkos zum Ausland beschränkte sich auf den Kontakt zu einigen Händlern und Maklern, die in Tanger ansässig waren.¹ Der Außenhandel begrenzte sich auf den Export von Getreide, Wolle und den Import von Industriewaren.²

Die Entwicklung der ersten Industrien in Marokko geht auf Mitte der Zwanziger Jahre zurück.³ Aufgrund der steigenden europäischen Bevölkerung besonders aus Frankreich und der daraus folgenden erhöhten Nachfrage nach Nahrungsmitteln, modernen Wohnungen und sonstigen Bauten, erschien es notwendig, die Baustoffe und einige Nahrungsmittel im Inland herzustellen.⁴ So entstanden einige bis heute noch bestehende wichtige Industrien im Bereich der Subsektoren Nahrungsmittel und Baustoffe. Anfang der Dreißiger Jahre wurde die Diskussion über eine Förderung der Industrialisierung in Marokko aufgenommen.⁵ Dazu haben verschiedene Ursachen beigetragen. Zum einen der stark wachsende Bedarf an industriellen Gebrauchsgütern der europäischen Bevölkerung und der französischen Militärverwaltung, zum anderen die Zahlungsbilanzprobleme des Protektorats, die sich besonders in der Zeit der Weltwirtschaftskrise von 1929 ver-

¹ Protectorat Français, *Annuaire Economique et Financier*, Rabat 1924, S.18ff

² Dies geht aus der Analyse des statistischen Materials über die Außenwirtschaft Marokkos bis 1912 hervor; vgl. hierzu: ebenda, S.38.

³ Wie aus der Analyse der Industriestatistik hervorgeht, gab es 1925 keine industrielle Produktion, vgl. Protectorat Français, *Annuaire Economique et financier*, Rabat, versch. jgg

⁴ A.Ayache: *Le Maroc: bilan d'une colonisation*, Paris 1956, S.177.

⁵ Vgl. hierzu: R.Hoffherr: *L'économie marocaine*, Rabat 1932, S.150
Evin Guy: *L'industrie marocaine et ses problèmes*. Rabat 1936, S.12ff.

schärft haben. Da das Land hauptsächlich Agrarprodukte und Bergbaurohstoffe exportierte, waren diese Bereiche von den weltweiten Absatzproblemen am stärksten betroffen.¹

Dies hat die Kolonialmacht Frankreich dazu bewegt, eine partielle Importsubstitution im Land zu betreiben, um die Importausgaben zu senken. Von erheblichem Einfluß auf die zögernde industrielle Entwicklung in Marokko dürfte auch seine bilaterale Handelspolitik² und der Widerstand vieler Industriebetriebe in Frankreich³ gewesen sein. Des weiteren fehlte es an einem staatlichen Förderungsprogramm⁴, das die Investitionen im gewerblichen Bereich hätte erhöhen können.

Schließlich kamen viele französische Firmen, die bisher den marokkanischen Markt von Frankreich aus belieferten, zur Einsicht, die Exportprodukte kostengünstiger in Marokko herstellen zu können.⁵ Der Staat schloß die Industrie in sein Förderungsprogramm ein, denn bisher profitierten nur Landwirtschaft und Bergbau von staatlichen Hilfen. Die Industrieförderung umfaßte ausschließlich steuerliche und handelspolitische Vergünstigungen wie etwa die Befreiung einiger Rohstoff- und Zwischengüterimporte von Zöllen und sonstigen Abgaben.

Gegen Ende des Zweiten Weltkrieges hat sich die industrielle Tätigkeit der Europäer in Marokko verstärkt. Dafür sind mehrere Faktoren verantwortlich. Zum einen führten die infolge des Krie-

¹ Die mengenmäßigen Ausfuhren Marokkos gingen von 2,1 Mio t (1930) auf 2,5 Mio t (1931), d.h. um 28% zurück. Vgl. hierzu: Ministère de l'Economie Nationale. Tableaux économiques, Rabat 1959, S.185 Tab.1.

² Vgl. S.118

³ Vgl. Heiko Körner: Die Kolonialpolitik und Wirtschaftsentwicklung. Das Beispiel Westafrikas. Ökonomische Studien Bd.10, Stuttgart 1965, S.38f.

⁴ Ministère de l'Economie Nationale: Plan 1960-1964, Rabat 1961, S.3

⁵ A.Ayache: Le Maroc: bilan d'une colonisation. Paris 1956, S.107.

ges entstandenen Versorgungsprobleme¹ mit den notwendigen Produkten zur Errichtung zahlreicher Industriebetriebe. Zum anderen kam es zu einer starken Einwanderung aus Europa in das relativ friedliche Marokko mit der Folge einer Nachfragesteigerung nach Nahrungsmitteln und sonstigen Produkten. Das vorhandene Nachfragepotential und die Initiative vieler Einwanderer² führten zusammen zur Errichtung vieler Klein- und Mittelbetriebe.

Nach 1946 erlebte das Land einen neuen Investitionsboom im industriellen Sektor, der bis 1953, d.h. bis zum Ausbruch der politischen Unruhen anhielt. Der Index der industriellen Erzeugung erhöhte sich von 43 (1938) auf 120 (1956), wobei 1952 das Basisjahr darstellte. Der Anteil der privaten Industrieinvestitionen erreichte in der Periode 1940-1955 mehr als 34% der gesamten Investitionen.³

Am Ende der Kolonialzeit hatte die industrielle Aktivität einen Anteil von 13%⁴ am BIP⁵ und die Zahl der industriellen Arbeitskräfte belief sich auf 51.000.⁶ Der Bestand an Industrieinvestitionen im Zeitraum 1912 - 1956 erreichte 65 Mrd. FF. Der Großteil der Investitionen entfiel auf den Bereich der Nahrungsmittel- und Textilindustrie sowie die Metallverarbeitung.⁷

¹ Die Importe Marokkos gingen von 2,2 Mrd. FF (1939) auf 1,9 Mrd. FF zurück. Vgl. Tab.A4

² Die ausländische Bevölkerung erhöhte sich von 200.000 (1933) auf etwa 600.000 (1946). Vgl.hierzu: Protectorat Français: Annuaire Economique et financier du Maroc, 1935 und 1948.

³ A.A.Belal: L'investissement au Maroc (1912-1964) et ses enseignements en matière de développement au Maroc. Paris. La Haye 1967, S.58 Tab.18. und S.39 Tab.12.

⁴ Nur Anteil der verarbeitenden Industrie.

⁵ Eigene Berechnungen nach UN.Yearbook of National Accounts statistics 1959. New York 1960.

⁶ A.Belal: L'investissement au Maroc (1912-1964), a.a.o. S.75, Tab. 30 und eigene Berechnungen.

⁷ Ebenda, S.75 Tab.30.

1.2.2 Entwicklung seit 1956

1.2.2.1 Industriestruktur

Die Industrieproduktion erlebte einen Aufschwung erst in der Zeit nach 1960.¹ Verglichen mit der Kolonialzeit ist die Industriestruktur weit diversifiziert.² Zur Industrieentwicklung haben besonders die staatlichen Förderungsmaßnahmen³ und die Errichtung zahlreicher öffentlicher Unternehmen beigetragen. Außerdem haben viele europäische und amerikanische Unternehmen, die bis 1960 hauptsächlich Importhandel betrieben, ihre Handelstätigkeit in industrielle Produktionsstätten umgewandelt. Im Verlauf der letzten 22 Jahre hat die Industrie ihren Anteil am BIP stetig sowohl wert- als auch mengenmäßig erhöht. Das Industriewachstum erreichte im Jahresdurchschnitt des Zeitraumes 1960 - 1980 etwa 6% (vgl. Tab.2).

Die stärksten Wachstumsraten weisen die Sektoren der Nahrungsmittel, Textil- und Bekleidungsindustrie sowie die Baustoff- und Chemiewirtschaft auf (vgl. Tab. 2). Es sind hauptsächlich Industrien der Importsubstitution.

¹ Eine Diskussion der einzelnen Industriebereiche, die von 1960 bis 1971 errichtet wurden, findet sich bei Bouquerel, J.: Les aspects géographiques de l'industrialisation au Maroc, Tome II.

² Vgl. Tab. A 2.

³ Vgl. Seite 293 ff.

Tab.5: Wertschöpfung und relative Spezialisierung in der Verarbeitenden Industrie Marokkos 1970 und 1978 in %

ISIC	Anteil an der gesamten Wertschöpfung in %		Relative Spezialisierung in d. verarbeitenden Industrie ¹ in %	
	1970	1978	1970	1978
311-312 Nahrungsmittel	19,1	22,2	0,74	1,30
313 Getränke	6,4	7,4	1,33	1,31
314 Tabak	2,5	3,2	0,82	0,97
321 Textil	13,5	11,4	1,02	0,99
322 Bekleidung	1,9	1,6	0,36	0,20
323 Leder und Lederwaren	0,6	0,3	0,82	0,45
324 Schuhe	1,2	1,1	0,73	0,86
331 Holz und Korkprodukte	3,3	2,3	1,33	0,99
332 Möbel ohne Metall	6,7	0,5	0,46	0,43
341 Papier	4,3	3,9	1,98	1,71
342 Druck und Verlagswesen	2,9	2,6	1,00	0,90
351 Chemie (Industrie-)	1,7	2,1	0,83	0,81
352 sonstige Chemie	5,9	7,2	1,86	1,77
353 Erdölraffinerie	5,9	7,1	1,86	1,91
355 Zuckerprodukte	3,1	2,6	2,38	2,42
356 Plastikprodukte	0,8	1,0	0,35	0,30
362 glass	0,1	0,1	0,25	0,27
369 andere nichtmetallische Mineralprodukte	5,6	6,2	1,82	1,97
371 Eisen und Stahl	0,6	0,5	0,38	0,29
372 Nicht-Eisenmetalle	0,3	0,2	0,09	0,10
381 Metallprodukte (ohne Maschinen)	8,3	6,7	1,81	1,35
382 Nicht-elektrische Maschinen	2,6	3,0	1,59	1,22
383 Elektrische Maschinen	3,9	3,6	1,07	0,52
384 Transportausrüstungen	4,1	2,7	1,22	0,78

Quelle: UNIDO: Handbook of Industrial Statistics, New York 1982.

¹ Relativ zu allen ressourcenarmen kleinen Ländern.

Die industrielle Wertschöpfung betrug 1978 mehr als 1,8 Mrd. US-Dollar (in Preisen von 1975). Mit einem Drittel trug die Nahrungsmittelindustrie dazu bei, die Bekleidungsindustrie hatte einen Anteil von 13% und auf den Bereich der Maschinen und Transportleistungen entfielen 9%. Daneben entfielen auf die Chemie weitere 9%. Der Rest von 37% verteilt sich auf sonstige industrielle Fertigwaren.¹ Die Anteile der einzelnen Produktbereiche an der gesamten industriellen Wertschöpfung sind in der Tabelle 5 angegeben.

Die Industriestruktur ist durch die Existenz vieler Kleinbetriebe mit 5 bis 50 Beschäftigten gekennzeichnet (vgl. Tab.A1). Von der gesamten Anzahl der 405 (ohne Energie) erfaßten Betriebe im Jahr 1975 entfielen 90% auf diese Betriebskategorie. Die Großindustrie mit Betrieben über 200 Arbeitnehmern zählte im Jahr 1975 etwa 129 Firmen, wovon allein 56 in der Textil- und Bekleidungsindustrie tätig waren.² Der Umsatz der gesamten Industriesektoren erreichte 1980 mehr als 6 Mrd. US-\$³ und die Anzahl der industriellen Arbeitsplätze erhöhte sich auf 167.900 im gleichen Jahr.⁴

Nach einer im Jahr 1975 vom Industrieministerium durchgeführten Studie⁵ belief sich das Durchschnittsalter der 489 untersuchten Industriebetriebe auf 20 Jahre. Rund zwei Drittel davon wurden seit 1964 errichtet. Zu den ältesten Industrien zählen die Bereiche der Nahrungs- und Genußmittel sowie der Lederverarbeitung. Die jüngsten Industrien stellen die Chemie und der Textilsektor dar.

¹ Weltbank, Weltentwicklungsbericht 1982. Washington D.C., S. 128, Tab.6.

² Errechnet nach Tab.A2.

³ Weltbank, Weltentwicklungsbericht 1982, Washington D.C., S. 122, Tab.3 und eigene Berechnungen.

⁴ Ministère du Plan...Plan 1981-1985, Vol.II = Industrie, Rabat 1980, S.5 (unveröffentlichte erste Fassung des Plans).

⁵ Ministère de l'industrie, du commerce et de la marine marchande, Industrie de transformation. Rabat 1975.

Tab. 6: Einige Indikatoren der marokkanischen Industrie (1978)¹⁾

	Kapital/ Arbeits- verhältnis in 1000 DH	Kapital/ Wertschöp- fung	Bruttorenta- bilität ⁴⁾	Arbeitsproduktivi- tät in 1000 (1980) ⁵⁾		Kapazitäts- ausnutzung (in %)
				Niveau	Index	
Nahrungsmittel*	60,0	1,9	25,1	28,0	123,5	70,5
Getränke und Tabak	80,7	1,8	28,0	45,3	199,4	84,0
Textilien	43,4	3,8	10,4	13,3	58,8	75,0
Bekleidung	7,0	1,3	27,0	6,2	27,6	65,0
Leder und Schuhe	9,9	1,1	26,7	13,6	59,9	60,0
Möbel	22,0	1,5	30,5	19,9	87,8	61,0
Papier und Druckwesen	73,0	3,0	14,5	31,8	140,3	69,0
Kautschuk und Plastik	46,9	2,9	14,5	29,0	127,9	55,0
Chemie	36,3	0,8	81,7	46,7	205,9	75,0
davon: Arznei- und Pflegemittel	-	0,8	48,3			
Nicht-Eisenmetallindustrie	57,5	2,4	18,3	32,7	144,2	81,0
Basisindustrie und etalverarbeitende	25,0	1,3	34,8	23,9	105,3	54,0
Industrie						
Elektrotechnische Industrie	24,1	0,7	51,5	23,8	104,8	60,0
Transportausrüstungen	25,3	1,1	34,7	28,0	123,2	58,0
Bürobedarf, Meßgeräte	6,2	1,3	21,7	16,1	71,2	34,0
Insgesamt (Durchschnitt)	40,6	-	-	22,7	100,0	70,3

* ohne Süßwarenindustrie;

1) Unternehmen mit 10 Beschäftigten und mehr

2) in DH pro Beschäftigten

3) Die gesamten verfügbaren Vermögen dividiert durch die Anzahl der Beschäftigten multipliziert mit dem Kapazitätsauslastungsgrad

4) Die Bruttorentabilität wird gemessen durch das Verhältnis des Bruttogewinns (Profit, Steuern und Entwertung) zu dem verfügbaren Vermögen

5) pro Arbeitskraft in US-\$ zu den Preisen von 1976

Quelle: Zusammengestellt nach Banque Mondiale: Incitations industrielles et promotion des exportations, 1982, S. 15-20.

In der Tabelle 6 sind einige wichtige Indikatoren der marokkanischen Wirtschaft dargestellt.

Die Kapitalproduktivität ist relativ hoch in den Bereichen der Transportausrüstungen, Metallverarbeitung und in einigen Sektoren des Exports. Dagegen ist sie niedrig im Textil- und Papierbereich. Die Arbeitsproduktivität ist allgemein gering und ist am höchsten in der Chemie (106 % über dem Landesdurchschnitt), im Getränke- und Tabaksektor (99 %). Sie ist am niedrigsten in der Textil- und Bekleidungsindustrie (59 % -). Die Kapitalintensität ist am höchsten in den Bereichen der Importsubstitution (z.B. Chemie, Zucker ...) und am niedrigsten im Exportsektor (z.B. Textil, Lederwaren ...).

Das insgesamt in Marokko investierte Industriekapital konzentriert sich auf die Bereiche der Konsumgüter, wobei die Nahrungsmittel mit 27 %, die Textilien mit 23 %, die Zement- und Papierindustrie mit jeweils 8 % an dem gesamten Industriekapital beteiligt¹ sind.

1.2.2.2 Regionale Verteilung

Die industrielle Tätigkeit im Marokko konzentriert sich auf eine einzige Region, nämlich CASABLANCA. Mehr als die Hälfte der Industriebeschäftigten und der Betriebe mit mehr als 10 Personen entfällt auf diese Stadt. Dieser Konzentrationsgrad ist viel höher, wenn man einzelne Industriezweige betrachtet. In den Sektoren Chemie, Elektrotechnik, Fahrzeugbau, Metallverarbeitung z.B. erreicht Casablanca einen Anteil von mehr als 80% an allen bestehenden Industriebetrieben.²

Verantwortlich für diese Entwicklung ist die gute Infrastruktur in der Stadt. Seit Mitte der 70er Jahre sind einige wichtige Industrien der Chemie, Textil- und Nahrungsmittel in anderen Teilen des Landes entstanden. Dazu haben einige regional bezogene Förderungsmaßnahmen des Staates geführt.

¹ vgl. Banque Mondiale: Incitations Industrielles et promotion des Exportations. 1984, S. 227.

² vgl. Banque mondiale: Rapport économique spécial sur le développement régional au Maroc. Rapport No.1092, Mor. vom 26.5. 1976, S.118.

1.3 Der Bergbau

Der Bergbau hat einen Anteil von 5,4% am BIP (1981)¹ und das Hauptprodukt dieses Sektors stellt das Phosphat dar (vgl. Tab.7). Für die Gewinnung und Vermarktung der Bergbaurohstoffe sind zwei staatliche Gesellschaften zuständig. Im Phosphatbereich hat die staatliche Phosphatgesellschaft (OCP) das Produktions- und Exportmonopol. Dieses Unternehmen wurde bereits am 7.8.1920 von dem Protektorat errichtet und nahm die Produktion im Jahr 1921 auf.

Nach der Kolonialzeit behielt die Phosphatbehörde (OCP) weiterhin das Monopol an Produktion und Ausfuhr des Phosphats und erhielt zusätzlich das Monopol der Phosphatverarbeitung und der Ausfuhr der daraus gewonnenen Erzeugnisse. Die Phosphatgesellschaft zählt heute zu den größten Unternehmen in Marokko und erzielte 1982 einen Umsatz von 4,2 Mrd. DH²⁺³. Sie beschäftigte etwa 27.211 Personen, von denen 21.226 allein⁴ im Phosphatabbau tätig sind. Die Phosphatwirtschaft gilt als eine der wichtigsten Stützen der Wirtschaft im Lande. Mehr als 27%⁵ machte der Phosphatanteil am gesamten Export (1982) aus.

¹ Vgl. Tab.1 und eigene Berechnungen

² OCP. Rapport d'activité 1982. Casablanca 1982.

³ Der Umsatz berechnet sich aus Rohphosphat und chemischen Erzeugnissen.

⁴ Ebenda, S.19

⁵ Errechnet nach offices des changes, statistiques du commerce extérieur. Rabat 1982.

Tab.7: Entwicklung und Struktur der Bergbauproduktion 1965-1982

	in 1000 Tonnen		in Marokko						
	1970	1971	1972	1974	1976	1978	1979	1981	1982
Rohphosphat	11000	12000	15000	20000	16000	19000	20000	18562	17000
Steinkohle (Anthrazit Fe-Inhalt)	433	480	552	576	708	720	720	703	735
Eisenerz (55 - 60%)	872	623	234	534	348	60	60	50	224
Magnetkies (Phymhotin)	291	441	421	509	76	190	197	76	-
Manganerz	112	100	96	175	117	126	136	110	94
Kupfererz (Cu-Inhalt) ¹	3	3	4	5	5	7	23	23	63
Bleierz (Pb-Inhalt) ¹	84	77	95	84	99	167	165	168	149
Zinkerz (Zn-Inhalt) ¹	16	12	18	14	15	12	14	15	22
Antimonerz (Sb-Inh.)	4	4	2	4	4	5	2	1	2
Kobalterz (Co-Inh.)	6	10	11	12	7	9	8	6	6
Silbererz (Ag-Inh.)	-	25	31	28	21	13	27	21	27
Salz	57	52	46	36	15	17	58	47	64
Erdöl	46	23	28	24	12	24	24	17	15
Erdgas	44	43	52	59	86	77	79	85	78
Bleierde	-	14	15	20	37	3	14	20	25
Schwerpast (Barrytin)	85	77	94	86	137	177	286	464	540
Zinnerz (Sn-Inh.)	-	13	12	4					

Quelle: Statistisches Bundesamt, Länderkurzbericht Marokko, versch. Jgg.

¹ Inhalt von Konzentraten

Im Bereich mineralischer Rohstoffe wurde bereits in der Kolonialzeit im Jahr 1920 das Bergbauamt (Bureau de recherches et de participations minières) mit dem Ziel gegründet, die Suche nach Rohstoffen zu intensivieren und zu koordinieren. Die einzelnen Bergbauunternehmen waren Filialen europäischer Industriekonzerne oder im Besitz europäischer Banken.¹ Da die Exploration im Bergbau erhebliche Risiken in sich birgt, erschien eine staatliche Unterstützung erforderlich. Die verschiedenen Hilfen in Form von Subventionen, Krediten und technischer Beratung haben dazu geführt, daß das ganze Land bereits Ende der Zwanziger Jahre durch zahlreiche ausländische Bergbauunternehmen erforscht worden ist.² Nach der Kolonialzeit erhielt das Bergbauamt "BRPM" das Monopol für den Export einiger Bergbau-Rohstoffe, insbesondere Erzeugnisse solcher Firmen, an denen es beteiligt ist (vgl. Tab. 36). Das Bergbauamt (BRPM) fördert und koordiniert außerdem die Zusammenarbeit mit verschiedenen Bergbaugesellschaften, um das Exportmarketing für mineralische Rohstoffe zu verbessern. Der marokkanische Bergbau wird infolge seiner starken Abhängigkeit vom Weltmarkt erheblich beeinflußt und unterliegt damit ständig auftretenden Schwankungen.

Das wichtigste Bergbauerzeugnis ist das Phosphat, bei dem Marokko eine wichtige internationale Position unter allen Produzenten einnimmt. Marokko gilt als der drittgrößte Weltproduzent nach den USA und der Sowjetunion und ist der erste Weltexporteur.

Weitere wichtige Rohstoffe sind Eisenerze, Kohle, Mangan und Bleierz, bei denen Marokko aber keine internationale Bedeutung hat (vgl. Tab. 7).

¹ Hauptsächlich die Banque de Paris et des pays-bas, Banque de Rotschild, Banque de l'union Européenne. Vgl. A. Ayache: Le Maroc, a.a.o., S. 170ff.

² Vgl. hierzu: J. Despujols: Historique des recherches minières au Maroc (zone française). Des origines à 1930. Rabat 1936.

1.4 Das Handwerk

Einen der ältesten Wirtschaftssektoren neben der Landwirtschaft stellt das Handwerk dar. Vor der Kolonialzeit beschränkte sich die Handwerkswirtschaft fast ausschließlich auf die Versorgung der in der Landwirtschaft tätigen Bevölkerung mit den notwendigen Gebrauchsgütern. Anfang des 20. Jahrhunderts verstärkten sich die Handelsbeziehungen zwischen Marokko und Europa und infolge der zunehmenden Importe industrieller Gegenstände wurde das Handwerk zum Aussterben verurteilt. Die Erzeugnisse traditioneller Techniken konnten mit den Waren moderner Industrien aus Europa nicht konkurrieren. Die Nachfrage verschwand. Das Kooperationssystem zerbrach, und der Handwerker sank vom Bürger zum minderwertigen Proletarier herab.¹

Der Handwerksektor ist durch eine Vielzahl von kleinen Betrieben mit einem oder zwei Beschäftigten gekennzeichnet. Die wichtigsten Erzeugnisse der Handwerkswirtschaft stellen heute die Textil- und Lederwaren sowie Holz- und Kupferprodukte, wobei der Produktion von Berberteppichen eine besondere Bedeutung zukommt.

Das Handwerk beschäftigte 1975 etwa 150.000.²

In der Produktion von Berberteppichen sind nach Ermittlungen der Volksbank (Banque Centrale Populaire) etwa 282 mittlere und größere Betriebe tätig (Stand 1977). Ein Drittel davon wurde erst in den Siebziger Jahren errichtet.³ Der Großteil dieser Betriebe erzielt sehr geringe Umsätze und oft keine Gewinne. Nach den Berechnungen der Volksbank haben 65% der Teppichbetriebe nur einen Umsatz von 2500 DH im Monat und 83% einen Umsatz von weniger als 5000 DH. Etwa 10% der Betriebe erzielen eine Gewinnspanne von mehr als 30% und ein Drittel der Betriebe erwirtschaftet eine Gewinnspanne von 10% und weniger.⁴

¹ H.MÜLLER: Das Handwerk in Marokko, Studien und Berichte des Forschungsinstituts für Handwerkswirtschaft an der Universität Frankfurt/M., Bericht No.40, Frankfurt/M. 1968.

² Tab.A 3

³ Banque Centrale Populaire: Etude sectorielle sur l'artisanat. Tapisserie et tissage. Casablanca 1977, S.37 Tab.7.

⁴ Ebenda S.39 Tab.9.

Obwohl die Besitzer der modernen Teppichbetriebe hohe Gewinnspannen¹ im Export erzielen, konnten die Erwerbstätigen in diesem Sektor keine Einkommensverbesserung und/oder zusätzliche Sozialleistungen verzeichnen. Ihre Tageslöhne sind sehr niedrig und liegen bei 9 DH für Erwachsene und 4 DH für Kinder. Die tägliche Arbeitszeit beträgt mehr als 9 Stunden und überschreitet 13 Stunden für die beschäftigten Kinder (sog. Lehrlinge)²⁺³, deren Anteil an den gesamten Beschäftigten im Teppichsektor 1977 etwa 64% betrug.⁴⁺⁵

Die Hauptprobleme der Handwerker bestehen in:

- der totalen Abhängigkeit von den Händlern, sowohl im Bereich der Versorgung mit Rohstoffen als auch im Absatz ihrer Erzeugnisse,
- den niedrigen Preisen für ihre Produkte infolge der Monopolisierung des Absatzes durch die Händler,
- der mangelnden Anpassung an die neuen Erfordernisse des Marktes insbesondere des Exports,
- der schlechten Qualität der Produkte,
- der geringen finanziellen Ausstattung, die keine Modernisierung der Betriebe erlaubt,
- dem Mangel an modernen Kenntnissen in Beschaffung, Verkauf und Produktion,
- ihrer Unfähigkeit, große Posten gleichartiger und gleichmäßiger Qualität herzustellen. Dies ist gerade für den Export von entscheidender Bedeutung.

Und in ihrem geringen Einkommen, das ihnen nur erlaubt, im wahrsten Sinne des Wortes, von der Hand in den Mund zu leben.

¹ Ebenda S.37 Tab.37

² Etwa 62% der befragten Beschäftigten erzielen nur 3 - 5 DH pro Tag, vgl. ebenda S.13.

³ Ebenda S.9

⁴ Ebenda

⁵ Zur Ausbeutung der Kinder in den Teppichmanufakturen vgl. den Bericht der UNICEF: Anti-Skalery Society for Protection of Human Rights. Child labour in Maroccos Carpet industry, 1978.

1.5 Sonstige Wirtschaftssektoren

Der Beitrag sonstiger Wirtschaftsbereiche zum BIP (verkehr, Finanzwesen, öffentliche Verwaltung und sonstige Dienstleistungen) belief sich im Jahresdurchschnitt des Zeitraumes 1975 - 1982 auf 50% (vgl Tab.1).

1.5.1 Der Handel

Wie die Landwirtschaft ist der Handelssektor durch die Koexistenz eines traditionellen und eines modernen Absatzsystems gekennzeichnet.

Der traditionelle Handel arbeitet noch mit primitiven Verkaufsmethoden und erfaßt fast den gesamten Einzel- und Zwischenhandel. Wie in den Entwicklungsländern bilden auch die größeren Händler in Marokko eine geschlossene soziale Schicht. Die Handelsbetriebe als Familienbetriebe werden vom Vater auf den Sohn vererbt, was ein Festhalten am Traditionellen und allgemein eine Sterilität bewirkt.¹

Die Mentalität des Großteils der Händler ist in Entwicklungsländern - Marokko bildet hier keine Ausnahme - durch folgende Merkmale gekennzeichnet²:

- Mangel an Risikobereitschaft bei der Ausübung aller Marketingfunktionen.
- Passive Einstellung gegenüber dem Kunden.
- Große Vorliebe für unmittelbare Gewinnrealisierung unter Vermeidung von Investitionen.
- Keine Ausnutzung von Werbungsmöglichkeiten.

In ländlichen Gebieten erfolgt noch ein Großteil des Handelsatzes auf Wochenmärkten, auf denen noch um die Preise gefeilscht wird.

¹ A.A.Awni, H.Geschka: Händlern in Entwicklungsländern fehlt die Marketingsmentalität, in: Wirtschaftsdienst H.3., Hamburg 1968, S.157.

² Ebenda S.158.

Der traditionelle Einzelhandel bietet in der Regel fast alle Produkte (Nahrungsmittel, Bekleidungsartikel, notwendige Haushaltsbedarfartikel) an und arbeitet mit sehr niedrigen Handelspreisen, die bei den Grundnahrungsmitteln staatlich festgesetzt werden.

Den modernen Handel findet man hauptsächlich im Einfuhr- und Großhandel. Der Importhandel ist in Casablanca konzentriert und wird über viele zum Teil spezialisierte Firmen getätigt. Diese Betriebe vertreten oft verschiedene ausländische Unternehmen und fordern in der Regel von diesen eine Exklusivität für den Verkauf betreffender Importprodukte in ganz Marokko.

1.5.2 Der Finanzsektor

Im Gegensatz zum Handel verfügt der Finanzsektor über ein gutes Organisationssystem, das nach dem französischen Vorbild aufgebaut ist.

Das gesamte Finanzsystem besteht neben der staatlichen Zentralbank aus 15 selbständigen Geschäftsbanken, 5 Spezialinstituten und 21 Versicherungen. Hinzu kommen einige Verbraucherkredit- und Leasinggesellschaften.

Die Geschäftsbanken gewähren in der Regel nur kurzfristige Kredite zur Abwicklung der verschiedenen Handelstransaktionen. Die Entwicklungsbanken, vor allem BNDE und CIH, vergeben mittel- und langfristige Kredite zur Finanzierung von Industrie-, Infrastruktur und Immobilienprojekten (vgl. Tab. B.7). Die Landwirtschaftliche Bank (CNCA) versorgt den Agrarsektor mit den mittel- und langfristigen Krediten zur Beschaffung moderner Techniken. Die "Caisse de dépôt et de gestion" verwaltet die ihr zugewiesenen Mittel aus der Sozialversicherung (CNSS) und investiert sie in gemeinnützige Projekte wie Infrastruktur in ländlichen Gebieten (vgl. Tab. B.8). Die Nationale Investitionsgesellschaft (CNI) konzentriert ihre Aktivität auf Beteiligung an bestehenden Unternehmen und Finanzinstituten (vgl. Tab. B.5).

Zu den größten Kreditinstituten gehören die Volksbank (BCP) und Außenhandelsbank (BHCE) mit einer Bilanzsumme von jeweils 9 Mrd DH (1983). Beide vereinigen auf sich mehr als 40 % des Aktivgeschäftes aller marokkanischen Kreditinstitute (vgl. Tab. B.1).

Bei den in Marokko operierenden 21 Versicherungsgesellschaften konzentriert sich das Geschäft auf die Sparten der Kranken- und Unfallversicherung¹.

¹ vgl. Ministère des Finances: Activité des assurances, Rabat 1982.

2. Die Besitzverhältnisse

Bis Ende 1972 befand sich der größte Teil der Wirtschaft in der Hand von Ausländern. Seit dem Erlass der Marokkanisierungsgesetze im Jahr 1973 haben sich die Besitzverhältnisse zugunsten der Marokkaner verschoben. Der Agrarsektor ist inzwischen in vollem Besitz der Einheimischen übergegangen. In anderen Wirtschaftsbereichen ist die ausländische Präsenz noch stark vorhanden. Bei den folgenden Ausführungen wird zunächst die Besitzstruktur in der Landwirtschaft betrachtet, dann erfolgt die Analyse der Beteiligungsverhältnisse der Marokkaner und Ausländer im sonstigen Wirtschaftsbereichen.

2.1 In der Landwirtschaft

Die Landverteilung in Marokko ist sehr ungleich. Den wenigen feudalen Großgrundbesitzern stehen mehr als eine Mio. ha Mikro-Fundien und landlose Bauern gegenüber.¹

Die Agrarbesitzstruktur ist sehr komplex und wurde durch fünf vorherrschende verschiedene Bodenbesitzformen gekennzeichnet.

- 1) Terres Melk² (Melkland)
- 2) Terres collectives (Kollektivland)
- 3) Terres domaniales (Domanialland)
- 4) Terres Guich³ (Guichland)
- 5) Terres Habous⁴ (Habousland)

¹ vgl. K.-P. Treydte: Agrarreform und Entwicklung, a.a.o. S.201

² Das Wort 'Melk' heißt im Arabischen soviel wie Besitz.

³ Das Wort 'Guich' ist auch arabisch und bedeutet 'Armee'.

⁴ 'Habous' ist ebenfalls arabisch und entspricht im Deutschen etwa dem Wort 'Erlass' oder 'Anordnung'.

Im Folgenden werden diese Besitzformen im einzelnen kurz erläutert¹:

Das Melkland ist Privatbesitz und stellt die wichtigste Bodenbesitzform in Marokko dar. Rund 74% (1974) der gesamten Nutzfläche gehören den privaten Besitzern. Das sind etwa 5,4 Mio. ha.²

Das Kollektivland ist staatlicher Besitz, wird aber nach dem Gewohnheitsrecht von Dorfgemeinschaften oder Stammesgruppen überwiegend als Viehweiden beansprucht. Das Kollektivland sollte nach dem Gleichheitsprinzip für einen bestimmten Zeitraum an die Mitglieder aufgeteilt werden. In der Praxis erfolgt die Verteilung häufig nach sozialem Ansehen oder nach der Anzahl der Tiergespanne³.

Das Kollektivland erstreckt sich über 10 Mio. ha (14,5% der gesamten Nutzfläche), landwirtschaftlich genutzt sind allerdings nur rund 1 Mio. ha (14% der gesamten Nutzfläche)⁴.

Das Domanialland ist Staatseigentum und besteht hauptsächlich aus Wald-, Gebirgs- und Halfagrazzonen, aber auch aus kultiviertem Ackerland auf ex-Kolonialland. Im Jahr 1973 soll das Domanialland rund 7,2 Mio. ha betragen haben, davon waren 700.000 ha angebaut. Nach den letzten verfügbaren Angaben soll sich diese Fläche auf 501.725 ha reduziert haben⁵.

¹ Eine ausführliche Darstellung der einzelnen Bodenbesitzformen in Marokko findet sich bei P. Pascon: Les status fonciers, in: Bouderbala, N. (Hrsg.): La question agraire au Maroc, Publication du Bulletin Economique et Social au Maroc, NO.123,124,125. Tanger 1974, S.403ff.

² Secrétariat d'Etat au Plan ...recencement agricole, a.a.o., S.25f.

³ R. Ladwig: Landwirtschaftliche Förderungsmaßnahmen in der Landwirtschaft Marokkos. Am Beispiel des Zuckerrübenanbaus im Bewässerungsgebiet Tadlat. Frankfurt/M. 1978, S.25f.

⁴ MARA. Plan 1981 - 1985. Rabat 1980, S.88.

⁵ Ebenda, S.88.

Das Guichland¹ ist nach dem Gesetz auch Staatseigentum, seine Nutznießer haben nur das Nutzungsrecht. Das Guichland wird periodisch auf die Nutznießergruppe aufgeteilt. In einigen Regionen wird es als Privatland betrachtet und ist daher vererbbar². Die gesamte Fläche des Guichlandes beträgt etwa 319.200 ha (4,4% der gesamten Nutzfläche)³.

Das Habousland stellt Schenkungen zur Unterkunft religiöser Gemeinschaften (Zaouias) oder Moscheen aus Stammes- oder Privatbesitz dar. Im Jahr 1981 wurde das gesamte Habousland auf 77.000 ha geschätzt (1,1% der gesamten Nutzfläche). Der Großteil dieser Fläche wird an die Bauern vermietet. Rund 12% der Fläche wird vom Habousministerium direkt bewirtschaftet. Der Rest wird an die Körperschaften verpachtet.⁴

Einige Erhebungen des Planungsministeriums machen die Konzentration des Agrarbesitzes auf wenige Eigentümer sehr deutlich. Rund ein Viertel der gesamten Nutzfläche wird von 73% aller Betriebe bewirtschaftet. Anders ausgedrückt: es wurden 75% der Nutzfläche von nur 27% der Betriebe bestellt. Dabei kontrollieren die Betriebe mit weniger als 20 ha fast zwei Drittel der Nutzfläche (vgl.Tab.3). Betrachtet man die Landverteilung auf die Anzahl der ländlichen Haushalte, so haben mehr als 24,5% der Haushalte kein eigenes Land. Rund 56% der Familien besitzen nur 0 bis 5 ha. Der Anteil der Haushalte mit mehr als 10 ha beträgt nur 8,6%.⁵

Die meisten landwirtschaftlichen Mittel- und Großbetriebe sind heute im Besitz von Händlern, Militärs, Beamten und Industriellen. Diese haben alle während der kolonialherrschaft mit der französischen

¹ Das Guichland wurde bis Anfang dieses Jahrhunderts an Soldaten oder ganze Stämme als Gegenleistung für Kriegsdienste oder für den Schutz der königlichen Paläste als Lehen übertragen.

² R. Ladwig: Landwirtschaftliche Förderungsmaßnahmen, a.a.o. S.26.

³ BfA. Wirtschaftliche Entwicklung: Marokko. Köln 1977, S.20.

⁴ MARA. Plan 1981 - 1985. Rabat 1980, S.89

⁵ World Bank. Economic and social analysis of Projects and of Price Policy. The marocco Fourth Agricultural Credit Project. Washington D.C., Januar 1980, S.17 Tab.2.

Verwaltung kooperiert und folglich erhebliche Vorteile von dieser erhalten. Sie konnten den kleinen Bauern das Land für sehr niedrige Preise abkaufen oder - wie es mehrfach geschah - sich das Land mit Gewalt aneignen. Auch während der Unabhängigkeit Marokkos hat sich dieser Enteignungsprozeß zugunsten der Großbauern fortgesetzt. Diese Entwicklung wurde zusätzlich durch den auf dem Land eingesetzten Veredelungsprozeß begünstigt.

2.2 In sonstigen Wirtschaftssektoren

Im industriellen Sektor profitierte von dem Besitzwechsel nur eine kleine Minderheit, die bisher im Großhandel, Agrarsektor und in der Verwaltung tätig war. Sie konnte umfangreiche Hilfen im Zug des Nepotismus erhalten, um die Industrieanteile nach der Marokkanisierung im Jahr 1973 zu erwerben.

Nach einer im Auftrag des Planungsministeriums im Jahr 1975 durchgeführten Studie über die Kapitalstruktur der Industriebetriebe mit 50 Beschäftigten und mehr kontrollieren die Inländer etwa 68,5% des Industriekapitals (vgl. Tab.8). Die staatliche Beteiligung beträgt nur 4% und konzentriert sich auf den Energiesektor, Fahrzeugbau und Zuckerindustrie.

Im Bergbausektor sind die meisten Betriebe mit Ausnahme von Phosphatminen im Besitz inländischer und ausländischer privater Eigentümer. An einigen der Bergbaufirmen ist der Staat mehrheitlich beteiligt (vgl. Tab.36).

Im Finanzbereich ist die staatliche Präsenz erheblich stärker als in der Industrie. Von den 15 bedeutenden selbständigen Geschäftsbanken befinden sich 6 vollständig im Besitz des Staates. Aber auch zahlreiche Versicherungen, Leasinggesellschaften, Verbraucherkreditinstitute und drei Spezialbanken (CNCA, BNDE, CIH) werden mehrheitlich vom Staat kontrolliert.

Der Handel wird überwiegend durch die privaten Betriebe abgewickelt. Der Großteil des Import- und Großhandels wird von Ausländern und einigen wenigen marokkanischen Familien kontrolliert. Die Einzelhandelsbetriebe verteilen sich dagegen auf eine große Anzahl von Inländern und erzielen nur geringe Umsätze.

Tab.8: Kapitalstruktur in der marokkanischen Industrie mit
50 Beschäftigten und mehr, in %, 1975

	<u>Inländer</u>			<u>Ausländer (private)</u>
	insgesamt	Privat	Staat	
07	66,7	-	66,7	33,3
10	79,3	67,9	11,4	20,7
11	75,9	72,2	3,7	24,1
12	75,9	64,5	11,4	24,1
13	84,3	82,1	2,2	15,1
14	85,9	85,9	-	14,1
15	56,1	52,6	3,5	43,9
16	84,0	84,0	-	16,0
17	59,9	58,6	1,0	40,1
18	75,9	73,4	2,5	24,1
19	56,6	53,7	2,9	43,4
20	62,6	60,2	2,4	37,4
21	54,2	41,7	12,5	45,8
22	65,9	58,7	7,2	34,1
23	50,7	50,7	-	49,3
24	67,5	67,5	-	32,5
25	43,3	38,7	4,6	56,7
26	77,3	74,5	2,8	22,7
27	100,0	75,0	25,0	-
Insgesamt				
10 - 27	72,9	68,9	4,0	27,1
Insgesamt				
07 - 27	72,9	68,5	4,4	27,1

Quelle: Zusammengestellt nach: Dar Alhandasah. Consultants
(Shair et Partners) Rabat, Londres. Etude d'identification
et d'evaluation des possibilités d'investissements in-
dustriels, Rapport 2. Vol.3 = Annexe statistique, S.36
Tab. A.18.

2.3 Die ausländischen Unternehmen

Mit der Erlangung der Unabhängigkeit im Jahr 1956 wurde versucht, den ausländischen Einfluß auf die Wirtschaft zu verringern. So wurde zuerst der Infrastrukturbereich (Energie- und Wasserversorgung, Verkehr...) verstaatlicht. Dann erfolgte in den 60-er Jahren eine teilweise Marokkanisierung der Landwirtschaft, die im Jahr 1973 in vollen Besitz der Inländer oder staatlichen Gesellschaften übergegangen ist.

Nach vorliegenden Schätzungen lag 1975 das durchschnittliche Beteiligungsverhältnis der Ausländer in der Industrie mit mehr als 50 Beschäftigten bei 27% des gesamten Grundkapitals. Die höchsten Anteile wiesen dabei die Nahrungsmittel-, Textil-, Chemie- und Metallindustrie auf (vgl. Tab.8).

Im Bereich des Bergbaus nahm der ausländische Kapitalanteil sehr stark ab und existiert nur noch in wenigen Bergbaubetrieben.

Im Handelssektor konzentriert sich die ausländische Präsenz auf den Import- und Großhandel. Ursprünglich war ein großer Teil dieses Sektors in der Hand multinationaler Unternehmen, die das Absatzsystem vom Import bis zur Distribution organisierten. Seit der Unabhängigkeit (1956) gingen einige Filialen dieser Unternehmen dazu über, ihre Handelsbetriebe in industrielle Produktionsstätten umzuwandeln. Dabei beschränkt sich die industrielle Tätigkeit auf eine einfache Verarbeitung der importierten Produkte.

Die in Marokko heute operierenden ausländischen Unternehmen sind zum größten Teil Filialen französischer, amerikanischer und deutscher sowie schweizerischer internationaler Unternehmen (vgl. Tab. B.2).

Im Finanzsektor waren bei 1973 die meisten Banken und Versicherungen unter ausländischer Kontrolle, Im Rahmen der seit den 1973 erlassenen Marokkanisierungsgesetze haben jedoch die meisten ausländischen Aktionäre ihre Kapitalanteile reduziert oder ganz an die Marokkaner abgegeben. Ende 1983 wiesen nur wenige Banken ausländische Anteile von über 30 % auf (vgl. Tab. B.1).

3. Die soziale Entwicklung

3.1 Die Befriedigung der Grundbedürfnisse

Mit der Erlangung der Unabhängigkeit im Jahr 1956 versprach die marokkanische Regierung allen Bevölkerungsschichten eine Anhebung ihres Lebensstandards und Schaffung ausreichender Arbeitsplätze für die zunehmende Bevölkerung. Zieht man heute Bilanz, so kann anhand einzelner Statistiken derselben Regierungen festgestellt werden, daß die bisher betriebene Entwicklungspolitik doch keine Verbesserung der Lebensbedingungen für die Mehrheit der Bevölkerung erbracht hat. Die Befriedigung ihrer Grundbedürfnisse hat bisher noch kein ausreichendes Niveau erreicht.

Die Grundbedürfnisse werden als Lebensstandardminima definiert, die eine Gesellschaft setzen sollte. Die Befriedigung der Grundbedürfnisse bedeutet zunächst Erfüllung der Minimalerfordernisse des persönlichen Einkommens, Ernährung, Bekleidung, Wohnung. Ferner beinhaltet sie den Zugang zu den wichtigsten Dienstleistungen wie Gesundheits- und Ausbildungswesen, sanitäre Einrichtungen, Transport und Trinkwasserversorgung. Darüberhinaus gehört dazu, daß jede Person, die arbeitsfähig und willig ist, einen ausreichend bezahlten Arbeitsplatz erlangt und auch jene Bedürfnisse befriedigen kann wie das Leben in einer humanen und gesunden Umwelt sowie die Partizipationsmöglichkeit an Entscheidungen, die die Existenz der Menschen unmittelbar berühren.¹

Bei der Beurteilung der sozialen Lage eines Landes bedient man sich der in der Tab.9¹ aufgeführten sozialen Indikatoren. Diese vermitteln ein klares Bild über die Befriedigung der Grundbedürfnisse einer Nation. Bei der Betrachtung der sozialen Entwicklung ist zunächst einmal die Versorgung mit Nahrungsmitteln bedeutsam. Das insgesamt zur Verfügung stehende Nahrungsmittelangebot konnte jedoch nur durch umfangreiche Einfuhren angehoben werden. In Prozent eines bestimmten minimalen Kalorienstandards lag die Versorgung der Bevölkerung 1981 bei 115% (vgl. Tab.9). Der tägliche

¹ Vgl. G.Addicks, H.H.Brünning: Strategien der Entwicklungspolitik, Stuttgart 1979, S.118.

Kalorienverbrauch pro Kopf erhöhte sich von 2314 im Jahresdurchschnitt des Zeitraumes 1966 bis 1968 auf 2651 in der Periode 1978 bis 1980 ¹ (vgl. Tab.9).

Der Proteinverbrauch pro Kopf stieg von 61,9 Gramm im Durchschnitt der Jahre 1966 bis 1968 auf 69,2 Gramm des Zeitraumes 1978 bis 1980. ²

Im Bildungsbereich konnten einige Fortschritte erzielt werden, denn sowohl die Anzahl der Schüler als auch die der Studenten hat im Vergleich zur Kolonialzeit zugenommen.

Die Anzahl der Grundschüler erhöhte sich von 950.000 im Jahr 1960 auf 2,3 Mio. (1983) und die Anzahl der Schüler von 76.390 im Jahr 1960 auf 902.234 ³ (ohne private Schulen)⁴.

¹ FAO - Production Yearbook. Rome 1981, S.247.

² Ebenda, S.249.

³ Für 1960 vgl. UN - Statistical Yearbook. New York 1962, S.632.
Für 1983: Ministère du Plan ...Le Maroc en chiffres 1982, S.22.

⁴ In den privaten Schulen erreichte die Zahl der Grundschüler im Jahr 1983 mehr als 72.000 und in der Mittelschule und im Gymnasium etwa 66.000 Schüler. Vgl. hierzu: ebenda, S.20 und eigene Berechnungen.

Tab.9: Entwicklung einiger sozialer Indikatoren in Marokko
1960 - 1982.

BSP pro Kopf in \$	1960:	100
	1982:	870
Entwicklung der Nahrungsmittelerzeugung pro Kopf	1969-1971:	100
	1980-1982:	84
Tägliches Kalorienangebot pro Kopf	1981:	2643
in % des Bedarfs		115
Durchschnittliche Lebenserwartung bei der Geburt (in Jahren)	1960:	47
	1982:	52
Durchschnittliche Kindersterblichkeit (Alter 1-4 Jahre) in %	1960:	37
	1982:	22
Durchschnittliche Einwohnerzahl		
* je Arzt	1960:	9410
	1980:	10750
je Krankenpfleger	1960:	-
	1980:	1830
Durchschnittliche Einschulungsrate in Grundschule	1960:	47
	1981:	78
in weiterführende Schule	1960:	5
	1981:	26
Alphabetismus	1960:	14
	1976:	28
Anzahl der Besucher der höheren Schulen und Universitäten in % der Bevölkerung von 20-24 Jahren	1960:	1
	1981:	6
Durchschnittliche Wachstumsrate der Stadtbevölkerung in %	1960-1970:	4,2
	1970-1982:	4,1
Stadtbevölkerung in % der Gesamtbevölkerung	1960:	29
	1982:	42
Anteil der Stadtbewohner in größter Stadt	1960:	16
	1980:	26

Quelle: Weltentwicklungsbericht 1984. Washington D.C. 1984, S.252ff.

In den Universitäten studierten 1960 nur 4972 Personen.¹ Dagegen im Jahr 1983 82944 (ohne berufstätige Studenten)². Hinzu kommen mehr als 19300 Studenten im Ausland, von denen etwa 82% in Frankreich und 9% in Belgien studierten³. Auf 1000 Einwohner kamen 1983 nur 54 Studenten⁴.

Diese relativ positiven Ergebnisse sollten aber nicht darüber hinwegtauschen, daß die Bildung in Marokko immer noch von wenigen Menschen in Anspruch genommen wird. Nach den Angaben des Planungsministeriums für das Jahr 1980 lag die Einschulungsrate bei Kindern im Alter von 7 Jahren bei etwa 65% und bei Kindern im Alter von 7 bis 14 Jahren bei 47%. Auf dem Land ist die Einschulungsrate weit niedriger als im Landesdurchschnitt. Sie lag 1980 bei nur 29% bei Kindern im Alter von 7 bis 14 Jahren.⁵

Die Zahl der Schüler, die die mittlere und höhere Schule erreichen, betrug während der Zeit 1974 bis 1980 im Jahresdurchschnitt 33%⁶ aller Grundschüler. Die Ursachen für diese Situation liegen hauptsächlich in der restriktiven Bildungspolitik des Staates. Es fehlt vor allem an ausreichenden staatlichen Hilfen für Schulbedarf und Unterkunft für Kinder aus Gebieten, wo es keine weiterführenden Schulen gibt; denn viele Familien können nicht die für den Schulbedarf und Aufenthalt ihrer Kinder außerhalb ihres Wohnorts anfallenden Kosten aufbringen. Im Bereich der Gesundheitsversorgung hat sich die Lage im Vergleich zur Kolonialzeit zwar verbessert, die Anzahl der Ärzte pro Einwohner bleibt jedoch sehr gering. Es kamen durchschnittlich 10.000 Einwohner auf einen Arzt (vgl. Tab.9). Viele Regionen des Landes weisen einen noch unter dem gesamten Landesdurchschnitt liegenden Versorgungsgrad auf und haben bis 25.000 Einwohner pro Arzt.

¹ UN Statistical Yearbook. New York 1962, S.632.

² Ministère du Plan...Le Maroc en chiffres 1982, S.22.

³ Errechnet nach UNESCO. Statistical Yearbook, Paris 1982.

⁴ Errechnet nach den Angaben des: Ministère du Plan...Le Maroc en chiffres 1982.

⁵ Ministère du Plan. Plan 1981-1985, vol.II: Le développement sectoriel: les secteurs sociaux. Rabat 1982, S.32.

⁶ Ebenda. S.37.

Die medizinischen Leistungen werden zwar vom Staat kostenlos angeboten. Ihre Qualität bedarf jedoch noch erheblicher Verbesserungen. Es fehlt an Krankenhäusern mit ausreichendem qualifiziertem und verantwortungsbewußtem Personal. Im Jahr 1979 lag die Aufnahmekapazität in den Krankenhäusern nur bei 24.500 Betten. Es existieren etwa 132 staatliche und 66 private Krankenhäuser. Hinzu kommen 809 Ambulatorien einschließlich mobiler Einrichtungen zur medizinischen Betreuung der ländlichen Bevölkerung.¹ Alle anderen sozialen Indikatoren können hier nicht erläutert werden (vgl. Tab.9).

Über die Einkommensverteilung liegen zwar keine exakten Daten vor. Es wird aber anhand einiger Berechnungen von Adelman und Moris sowie der Weltbank sehr deutlich, daß ein Großteil des erwirtschafteten Einkommens auf eine kleine Bevölkerungsgruppe konzentriert ist. Nach der Studie von Adelman und Moris² aus dem Jahr 1973 bezogen die unteren 60% der Bevölkerung mit niedrigem Einkommen etwa 22,2% des gesamten Einkommens. Die Mittelschicht: 40 bis 60% der Bevölkerung, d.h. die Bezieher mittlerer Einkommen hatten einen Anteil von 7,7%. Auf die oberen 5% der Bevölkerung entfielen mehr als 20% des gesamten verfügbaren Einkommens. Nach den Angaben der Weltbank zeigt sich folgendes Bild der Einkommensverteilung: Rund 20% der Haushalte vereinigen auf sich fast die Hälfte des Volkseinkommens (vgl. Tab. 10). Davon verfügen die reichsten 5% der Haushalte über 20% des gesamten Einkommens. Die 40% der Haushalte mit den niedrigsten Einkommen absorbieren nur 12% des verfügbaren Einkommens.

¹ Vgl. Statistisches Bundesamt: Länderberichte Marokko 1982, S.15; Ministère du Plan...Le Maroc en chiffres 1981 und eigene Berechnungen.

² I. Adelman, C.T. Moris: Economic Growth and Social Equity in Developing Countries. Standfort, California 1973, S.152 Tab.1.

Tab. 10: Einkommensverteilung in Marokko, 1971, in %

Einkommensanteile	in % des gesamten Einkommens
untere 20%	4%
untere 40%	12%
oberste 20%	49%
oberste 5%	20%

Quelle: Banque mondiale: Maroc: Rapport Economique et Social,
Washington D.C. 1981, S.248.

Tab.11: Bevölkerungs- und Beschäftigungsstruktur in Marokko
1960 - 1980

	1960	1980
Bevölkerung in Mio.	11.6	19.0
Quote der Bevölkerung im arbeits- fähigen Alter von 15-64 Jahren in %	53	51
Beschäftigte insgesamt in 1000	3.254	4.4775
Davon in %:		
Landwirtschaft, Forsten, Fischerei	62	52
Industrie	14	21
Dienstleistungen	24	27
davon öffentliche Verwaltung	7	9
Arbeitlose (Anzahl)	31.500	642.182

Quelle: Zusammengestellt nach: Weltbank, Weltentwicklungsbericht
1984; Ministère du Plan ... Plan 1981-1985, vol.I: Les
orientations et les perspectives générales de développe-
ment, Rabat 1981, S.221.

3.2 Beschäftigung und Arbeitslosigkeit

Ende 1980 waren nach offiziellen Angaben etwa 4,7 Mio. Personen in Marokko beschäftigt. Mehr als die Hälfte davon arbeitet in der Landwirtschaft und sonstigen primären Bereichen. Der Wandel in der Beschäftigungsstruktur hat sich nur langsam vollzogen. Der Anteil der Landarbeiter nahm von 62% (1962) auf 52% (1980) ab. In der Industrie ist die Zahl der Arbeitsplätze von 14% auf 21% gestiegen. Der Anteil der Beschäftigten im Dienstleistungsgewerbe erhöhte sich nur leicht von 24% auf 27%. Dabei verbesserte die öffentliche Verwaltung ihren Anteil von 7% auf 9% (Tab.11).

Die Zahl der Arbeitslosen wird offiziell auf nur 642.000 beziffert¹. In der Realität dürfte sie aber weit höher liegen. Die statistische Erfassung der Erwerbslosen weist deshalb erhebliche Mängel auf, weil die Befragten oft aus verschiedenen Gründen falsche Angaben² machen oder weil die zählenden Personen ihre statistische Aufgabe nicht ernst nehmen. Die Arbeitslosenquote ist noch viel höher, wenn man berücksichtigt, daß der größte Teil der als Erwerbstätige gezählten Landarbeiter unterbeschäftigt ist und nur einige Monate im Jahr einer geregelten Arbeit nachgeht.

¹ Vgl. Tab. 11.

² Z.B. aus Prestige Gründen wollen sich viele Personen nicht als arbeitslos bezeichnen.

Die bisher in Marokko eingeschlagenen Entwicklungsstrategien haben beim Abbau der Arbeitslosigkeit wenige Erfolge erzielt. Auch das staatliche Beschäftigungsprogramm, das unter dem Namen "Promotion Nationale"¹ bekannt ist, kann kaum die Nachfrage nach Arbeitsplätzen befriedigen. Im Rahmen dieses Beschäftigungsprogramms² werden öffentliche Infrastrukturprojekte und Aufforstungsarbeiten durchgeführt. Die gezahlten Löhne sind sehr niedrig und erfolgten in den 60-er Jahren oft in Naturalien wie Weizen und Speiseöl aus der amerikanischen Nahrungsmittelhilfe.

Die zunehmende Arbeitslosigkeit sollte für den Staat ein Signal dafür sein, daß die Schaffung von Erwerbsmöglichkeiten durch den privaten Sektor unzureichend ist. Die Regierung sollte daher mehr wirksame Beschäftigungsprogramme entwerfen und die Industrialisierung des Landes selbst vorantreiben, um das Problem der Arbeitslosigkeit zu entschärfen.

Eine neue Beschäftigungspolitik sollte auch die Entlohnung der Arbeit verbessern und die Mindesttageslöhne an die Entwicklung der Lebenshaltungskosten anpassen.

Die gesetzlich garantierten Tageslöhne im Agrarsektor betragen für Erwachsene 12 DH (Stand 1981) und für Jugendliche von 15 bis 18 Jahren. In sonstigen Wirtschaftssektoren erreichen sie etwa 19 DH für Erwachsene und 9 DH für Jugendliche von 15-18 Jahren.³

Diese staatlich garantierten Mindesttageslöhne werden aber im ganzen Land unterboten, da der Staat über kein wirksames Instrument zur Kontrolle der Lohnpolitik der Arbeitgeber verfügt.

¹ Bei der "Promotion Nationale" handelt es sich um die Schaffung von Arbeitsplätzen durch staatliche Förderungsprogramme im Bereich der Infrastruktur wie Forsten und Straßenbau. Vgl. hierzu: A. Tiano: La politique économique et financière du Maroc indépendant, Paris 1963, S.9ff und A.A.Belal: L'investissement au Maroc, a.a.o. S.301ff.

² Im Rahmen der "Promotion Nationale" konnten im Jahr 1978 nur 3242 und 1980 nur 56.336 Personen beschäftigt werden. Vgl. hierzu Ministère du Plan...Plan 1981-1985, vol.I: les orientations et les perspectives générales de développement. Rabat 1981, S.20.

³ Vgl. Statistisches Bundesamt. Länderkurzberichte Marokko 1982, Stuttgart 1982, S.27.

4. Zusammenfassung

Die bisherigen Ausführungen machen deutlich, daß die marokkanische Wirtschaft noch mit erheblichen Problemen zu kämpfen hat. Der Agrarsektor ist der wichtigste Beschäftigungsbereich für die Mehrheit der Bevölkerung und ist noch durch einen starken Dualismus gekennzeichnet. Die Industrie befindet sich noch in Ansätzen und nimmt nur eine geringe Bedeutung in der Gesamtwirtschaft ein. Die industrielle Produktion konzentriert sich hauptsächlich auf ganz wenige Bereiche der Nahrungsmittel und chemischen Produkte.

Der Handwerkssektor stellt immer noch einen wichtigen Erwerbszweig für einen Großteil der Bevölkerung dar. Er wird jedoch von den Großhändlern beherrscht und ausgebeutet.

Die marokkanische Wirtschaft ist weiterhin dadurch gekennzeichnet, daß ein Großteil der landwirtschaftlichen Nutzfläche im Besitz weniger Großgrundbesitzer ist. Die Kapitalanteile in der Industrie und im Finanzwesen gehören ebenfalls einer inländischen privilegierten Minderheit und ausländischen Unternehmen.

Die soziale Entwicklung in Marokko hat zwar einige Fortschritte erzielt, die Grundbedürfnisse der Mehrheit der Bevölkerung bleiben allerdings noch unbefriedigt. Insbesondere das Bedürfnis der Menschen, einen dauerhaften und relativ besser bezahlten Arbeitsplatz zu finden, bleibt für viele ein Lebenstraum.

II. Außenwirtschaftliche Entwicklung

1. Die starke Abhängigkeit Marokkos von der EG bzw. Frankreich

Die wirtschaftliche Entwicklung in Marokko ist seit der Unabhängigkeit im Jahr 1956 durch eine zunehmende Auslandsabhängigkeit gekennzeichnet. Am stärksten ist die Abhängigkeit von Frankreich.

Als einen wichtigen Indikator für die weltwirtschaftliche Integration eines Landes gilt die Außenhandelsquote und die Kapitalverflechtung. Beide Indikatoren weisen für Marokko sehr hohe Werte auf. Die Außenhandelsquote betrug im Jahresdurchschnitt des Zeitraumes 1975 - 1982 etwa 39 %¹. Die Verschudungsquote erreichte in den letzten Jahren 1978 - 1982 einen Durchschnittswert von 9,4 %².

Die außenwirtschaftlichen Beziehungen Marokkos konzentrieren sich auf den Raum der Europäischen Gemeinschaft. Mit dieser werden 49 %³ des gesamten Außenhandelsvolumens (1980) abgewickelt. Aus den einzelnen EG-Ländern kommen außerdem etwa 40% aller ausländischen Touristen.⁴

Die EG ist ferner der wichtigste Arbeitgeber für die marokkanische Gastarbeiter und beschäftigt mehr als 265.000 Arbeitskräfte (vgl. Tab.13). Das sind mehr als die gesamten Industriebeschäftigten in Marokko.⁵

Somit sind die Deviseneinnahmen aus dem Transfer der Gastarbeiter und dem Fremdenverkehr durch westeuropäische Touristen eine sehr wichtige Stütze für die marokkanische Volkswirtschaft. Der Anteil der EG an den gesamten Einnahmen Marokkos aus dem Tourismus und Gastarbeitertransfer sowie der Ausfuhr von Gütern erreichte 1982 rund 90%.⁶

¹ Errechnet nach Tab.1 und Tab.13.

² Errechnet nach Tab.1 und 22.

³ Errechnet nach Tab. 33.

⁴ Errechnet nach Tab.15

⁵ Vgl. Seite

⁶ Errechnet nach: office des changes, statistiques des échanges extérieurs. 1982.

Tab. 12: Entwicklung der marokkanischen Zahlungsbilanz 1970-1983 in Mio SZR

	1970	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
I <u>Leistungsverkehr</u>													
Warenverkehr													
- Ausfuhr fob.	487	591	766	1417	1260	1080	1099	1189	1499	1855	1936	1850	1925
- Einfuhr fob.	- 621	- 653	- 870	- 1047	- 1865	- 1999	- 2616	- 2416	- 2512	- 2897	- 3256	- 3456	- 3088
- Saldo	- 137	- 62	- 104	10	- 605	- 919	- 1317	- 911	- 103	- 1041	- 1320	- 1605	- 1162
II <u>Dienstleistungssektor</u>													
- Einnahmen	218	280	326	355	609	410	503	540	600	658	679	817	817
- Ausgaben	- 278	- 301	356	- 451	- 661	- 1139	- 1255	- 1304	- 1487	- 1565	- 1844	- 1820	- 1611
- Saldo	- 60	- 21	30	- 96	- 259	- 729	- 752	- 764	887	- 907	- 1165	- 1003	- 594
III <u>Unentgeltliche Übertragungen</u>													
- Einnahmen	132	197	275	363	500	535	580	704	837	950	1013	988	1001
- Ausgaben	- 59	- 70	- 70	- 89	- 76	- 98	- 100	- 98	- 114	- 91	- 88	- 79	- 76
- Saldo	73	127	205	276	424	438	480	607	723	859	925	910	925
IV <u>Kapitalbilanz*</u>													
- langfrist. Kapitalverk.	114	43	7	36	323	1116	1487	1126	1067	1045	1095	1185	716
- kurzfrist. Kapitalverk.	26	- 36	- 84	- 125	131	40	77	- 74	46	- 186	62	102	- 81
V <u>Änderungen der Währungsreserven</u>	- 31	- 59	2	- 102	18	- 14	- 9	- 3	29	208	254	401	186
* ohne Änderung der Reserven der Zentralbank und Ausnahmefinanzierung des IWF													

Quelle: Zusammengestellt nach IMF. Balance Payment statistics yearbook, versch. Jgg.

wegen seiner Dominanz in allen Bereichen der Wirtschaft zu jeder Zeit auf Marokko Druck ausüben¹, um jeden Versuch einer Diversifizierung seiner außenpolitischen und außenwirtschaftlichen Aktivitäten zu verhindern. Als eine der wichtigsten Maßnahmen zur Aufrechterhaltung der bestehenden Struktur in den Außenbeziehungen können die Vergabebedingungen für die Entwicklungshilfe angesehen werden.

Für die französische Wirtschaft ist Marokko von sehr geringer Bedeutung. Sein Anteil an den gesamten Exporten Frankreichs lag 1980 nur bei 2,2% (11ter Rang unter allen Abnehmern) und an den gesamten französischen Einfuhren bei 0,9% (24ster Rang unter allen Lieferanten)².

Für die französischen Unternehmen stellt Marokko ebenfalls keinen günstigen Investitionsstandort dar. Von den insgesamt in der Periode 1972 - 1982 getätigten französischen Netto-Auslandsinvestitionen in Höhe von 55 Mrd. FF ^{3/4} entfiel auf Marokko nur ein kleiner Betrag.⁵

Allerdings ist noch zu erwähnen, daß zahlreiche Betriebe in Industrie, Handel und sonstigen Dienstleistungsbereichen im Besitz von den seit der Kolonialzeit bestehenden Filialen multinationaler Unternehmen Frankreichs oder im Besitz von den in Marokko lebenden Franzosen stehen. Die Zahl der in Marokko ansässigen Franzosen betrug etwa 50.000 (1982)⁶. Damit ist Marokko die wichtigste französische Auslandskolonie.

Dieser Druck hat sich bereits in mehreren Fällen gezeigt, wie bei dem Zaire-Krieg in den Jahren 1976 und 1977; Frankreich hat Marokko dazu gezwungen, 1500 marokkanische Soldaten nach Zaire über eine französische Luftbrücke zu entsenden, und den regierenden Präsidenten Mobutu vor dem Umsturz durch die Opposition zu schützen. Vgl. hierzu: Archiv der Gegenwart, Bonn 1977, S.209250.

² UN Yearbook of international Trade statistics 1980, vol.I: Trade by Country. New York 1982.

³ Einschließlich Finanzinvestitionen der Banken.

⁴ Vgl. H.Krägenau: Internationale Direktinvestitionen. Ergänzungsband 3. Veröffentlichung des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung. Hamburg 1982, S.230 Tab. D 1,3

⁵ Vgl. Tab. 15.

⁶ Le Monde vom 27.1.1983, S.3.

Bei dieser starken Abhängigkeit Marokkos von der EG weist Frankreich die höchsten Anteile auf: sein Anteil an den gesamten Importen und Exporten Marokkos belief sich im Jahresdurchschnitt der Jahre 1975 - 1982 auf 25-32% bzw. 23-28% (vgl. Tab.33). An den gesamten Einnahmen aus dem Tourismus und Gastarbeitertransfers hat Frankreich einen Anteil von über 70% (1982).¹

In Frankreich leben außerdem etwa eine halbe Million Marokkaner, von denen 33% im einem Arbeitsverhältnis stehen (vgl. Tab.14). Das sind 62%² aller in der EG arbeitenden marokkanischen Gastarbeiter.

Im Bereich der Entwicklungshilfe kommt Frankreich als Geberland ebenfalls eine sehr große Bedeutung zu (vgl. Tab. 17).

Das Hauptinstrument zur Aufrechterhaltung des französischen Einflusses in Marokko ist die französische Sprache. Sie ist die wichtigste Sprache in allen modernen Ausbildungsstätten und technisch-wirtschaftlichen Hochschulen. Während am Ende der Kolonialzeit nur ein kleiner Bruchteil von einer viertel Million der Bevölkerung Französisch sprach, werden heute rund 5 Mio. Marokkaner geschätzt³, die die französische Sprache beherrschen.

Im Rahmen der bilateralen Zusammenarbeit mit Frankreich gewinnt die Militärhilfe zunehmend an Bedeutung. Sie bezieht sich auf die Ausbildung marokkanischer Offiziere und Unteroffiziere bei der Bedienung von Kriegsgeräten. Diese Ausbildungshilfe stellt das wichtigste Instrument des Exportmarketings für die französische Waffenindustrie dar. Rund 81 % aller Rüstungsgüterimporte (1975-79, nur schwere Waffen) Marokkos entfielen auf Frankreich.⁴

In Anbetracht dieser einseitigen Abhängigkeit wird deutlich, daß Marokko über keinen Spielraum für eine freie Gestaltung seiner Außenpolitik und Außenwirtschaft verfügen kann. Frankreich kann

¹ Errechnet nach office des changes, statistiques des échanges extérieurs, 1982.

² Errechnet nach Tab.14.

³ Le Monde vom 27.1.1983, S.3.

⁴ SIPRI: Yearbook of World Armaments and Disarmament, Stockholm, 1980, S.97, Tab.3.7.

Tab. 13: Entwicklung des marokkanischen Außenhandels 1950 - 1982
in Mio.DH und %

Jahr	Importe	Exporte	Veränderung (Index 1975=100)			
			Mengen		Wert	
			Importe	Exporte	Importe	Exporte
1950	1.149	664	35	54	34	22
1951	1.596	881	43	56	39	27
1952	1.805	958	45	58	42	29
1953	1.711	443	46	63	40	26
1954	1.679	1.004	46	65	39	27
1955	1.739	1.147	49	75	37	27
1956	1.555	1.187	43	71	40	29
1957	1.442	1.177	38	69	41	30
1958	1.652	1.540	40	72	42	33
1959	1.423	1.442	34	77	43	30
1960	2.010	1.792	40	81	48	35
1961	2.225	1.737	43	75	50	37
1962	2.139	1.762	42	80	49	35
1963	2.236	1.943	43	81	50	38
1964	2.308	2.186	39	91	56	37
1965	2.251	2.176	35	83	62	41
1966	2.406	2.168	42	81	55	41
1967	2.616	2.146	48	92	52	37
1968	2.779	2.278	50	90	53	40
1969	2.835	2.455	52	98	53	40
1970	3.463	2.471	62	93	54	40
1971	3.537	2.533	60	90	57	41
1972	3.577	2.953	56	114	61	42
1973	4.684	3.746	65	137	69	44
1974	8.292	7.440	80	130	95	94
1975	10.394	6.238	100	100	100	100
1976	11.555	5.579	111	115	99	78
1977	14.401	5.860	175	127	79	74
1978	12.361	6.261				
1979	14.328	7.287				
1980	16.793	9.645				
1981	22.455	12.002				
1982	25.990	12.439				

Quelle: Yearbook of International Trade Statistics 1990, vol.1: Trade by Countries, New York 1982, S.266; und Office des changes, statistiques du commerce extérieur, Rabat, vsch. Jgg.

2. Entwicklung und Struktur der wichtigsten außenwirtschaftlichen Bereiche

2.1 Der Außenhandel¹

2.1.1 Die volkswirtschaftliche Bedeutung

Der Außenhandelssektor stellt den wichtigsten Posten den Außenwirtschaft Marokkos dar und spielt eine große Rolle in seinem Entwicklungsprozeß. So versorgt der Import die gesamte Industrie, Landwirtschaft und Infrastruktur mit den notwendigen Investitionsgütern, Vorprodukten und Rohstoffen. Ferner trägt er dazu bei, die Versorgung der Bevölkerung mit ausreichenden Nahrungsmitteln (Getreide...) zu sichern.

Der Export ist für viele Wirtschaftsbereiche der einzige Absatzmarkt (z.B. für Bergbau, Konservenprodukte, Zitrusfrüchte, Frischgemüse) und hat somit eine große entwicklungspolitische Bedeutung. Ein großer Teil der Beschäftigten dieser Wirtschaftsbereiche arbeitet direkt für den Export und ist damit vom Ausland abhängig. Der Export ist ebenfalls die wichtigste Devisenquelle für das Land und lieferte etwa 57%²(1982) aller Deviseneinnahmen in der Leistungsbilanz.

2.1.2 Bisherige Entwicklung und Perspektiven

Der marokkanische Außenhandel ist seit dem Zweiten Weltkrieg durch ein ständig steigendes Volumen gekennzeichnet (vgl. Tab.13). Die Im- und Exporte weisen dabei unterschiedliche Entwicklungen auf. Während die Importe in der Zeit 1950 bis 1960 bei einem Volumen von 1 bis 1,5 Mrd. DH stagnierten, verdreifachten sich die Exporte und erreichten 1960 einen Wert von 1,7 Mrd. DH. In der Periode 1960 bis 1970 kehrte sich diese Entwicklung um, die Einfuhren stiegen stärker als die Ausfuhren. Das Außenhandelsvolumen hat sich mehr als verdoppelt und erhöhte sich auf fast 6Mrd. DH (vgl. Tab.13). Seit 1970 weist der marokkanische Außenhandel den stärksten Aufschwung auf. Sein Volumen erreichte 1982 ;38 Mrd.DH

¹ Eine detaillierte Analyse des marokkanischen Außenhandels erfolgt im Kapitel IV.A.

² Errechnet nach Tab.12.

Der Export blieb dabei weit hinter dem Import zurück. Folge dieser Entwicklung ist ein zunehmendes Handelsbilanzdefizit, dessen Finanzierung zu einer Verstärkung der Kreditaufnahme im Ausland geführt und Marokkos Auslandsverschuldung verschärft hat (vgl. Tab. 18 und 22).

Die künftige Entwicklung des marokkanischen Außenhandels wird von einer Vielzahl von Faktoren bestimmt.

Das Importvolumen wird durch das Ausmaß der Industrialisierung und den sich daraus ergebenden Bedarf an Investitionsgütern und Vorprodukten sowie durch die Preisentwicklung für die wichtigsten Einfuhrgüter (Zucker, Tee, Weizen, Erdöl...) determiniert. Die Entwicklung der Deviseneinnahmen aus der Leistungsbilanz und der Entwicklungshilfe wird ebenfalls nicht ohne Folgen für die Importe bleiben.

Die Entwicklung des Exportvolumens wird von dem Ausmaß des Protektionismus in der EG und sonstigen Industrieländern, der Wettbewerbsfähigkeit der marokkanischen Industrie auf dem Weltmarkt und der Preisentwicklung für die wichtigsten Ausfuhrgüter (Phosphat, Zitrusfrüchte, Mangan, Blei, Phosphorsäure) abhängig sein.

2.2 Die Gastarbeiter

Erst nach der Kolonialzeit hat sich der Auswanderungsdruck bei der marokkanischen Bevölkerung verstärkt¹. Die Ursachen hierfür sind zum einen in der zunehmenden Arbeitslosigkeit - bedingt durch die Bevölkerungsexplosion und das langsame Wirtschaftswachstum - sowie in der Suche der Menschen nach besseren Lebensbedingungen im Ausland zu suchen. Zum anderen begünstigte der Wirtschaftsaufschwung in den einzelnen EG-Ländern Anfang der 70er Jahre und der sich daraus ergebende Arbeitskräftemangel die Neigung der Menschen zum Auswandern.

¹ Zur Auswanderung während der Kolonialzeit vgl. Baroudi, A.: L'emigration et l'imperialisme, Paris 1978.

Unter den Hauptgastländern für die marokkanischen Arbeitskräfte steht Frankreich mit mehr als 165.000 Personen an erster Stelle vor Belgien mit 60.000, den Niederlanden mit 24.000 und der BRD mit 16.000 (vgl.Tab.14).

Die Bedeutung der Auslandsarbeiten für die marokkanische Volkswirtschaft ist erheblich groß. Der Anteil des Gastarbeitertransfers an den gesamten Deviseneinnahmen ist seit 1975 ständig gestiegen und lag 1982 bei etwa 6 Mrd DH. Dies entsprach 50 % aller Exportgütererlöse und 8,5 % des BSp^{1,2}. Darüber hinaus entlasten die exportierten Arbeitskräfte den inländischen Arbeitsmarkt.³ Ohne die Auslandsbeschäftigung hätte die Arbeitslosigkeit in Marokko ein katastrophales Ausmaß erreicht.

Tab.14: Hauptgastländer der marokkanischen Bevölkerung und Arbeiter

	Bevölkerung ² 1979	Gastarbeiter ³ 1975
Frankreich	318.000	165.000
BRD	25.000	16.000
Belgien - Luxemburg	131.000	60.000
Niederlande	65.000	24.000
England	-	1.000

Quelle: 2) Eigene Berechnungen nach EG-Statistisches Amt. Euro-Statistik, Beschäftigung und Arbeitslosigkeit 1974-1980, Luxembourg 1982, S.78 und 79.

3) Für die BRD: Statistisches Bundesamt. Statistisches Jahrbuch für die BRD, Wiesbaden 1981, S.106, Tab.6.3. Für alle anderen Länder vgl. OECD, Hommes et migrations, No. 900 vom 15.2.1976, S.11.

¹ Errechnet nach IMF: Yearbook of International Financial statistics, 1984.

² Die Gastarbeiterüberweisungen entwickelten sich wie folgt: 1976: 474 Mio SZR, 1977: 504, 1978: 609, 1979: 734, 1980: 810, 1981: 859, 1982: 739, 1983: 857 Mio SZR, vgl. hierzu: IMF: Yearbook of International Financial statistics, 1984.

Zu der theoretischen Darstellung der Wohlfahrtswirkungen der importierten Arbeit in den Gastländern vgl. F. Gehrels: Allokative und Wohlfahrtseffekte der Arbeitszuwanderung in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften Bd. 101, Berlin 1981, 6, S. 573 ff.

2.3 Die Direktinvestitionen

Im internationalen Vergleich kommt Marokko als Anlageland für westliche Direktinvestitionen keine besondere Bedeutung zu. Von dem gesamten Bestand der Direktinvestitionen in den Entwicklungsländern in Höhe von 96,4 Mrd. US-Dollar (1978) besitzt Marokko nur ein Volumen von 350 Mio. US-\$, d.h. einen Anteil von 0,4%¹. Verglichen mit anderen afrikanischen Staaten liegt Marokko weit hinter Nigeria mit 1,3Mrd. US-\$, Zaire mit 1,25 Mrd., Liberia mit 1,2 Mrd. und Kenia mit 520 Mio. US-\$ des gesamten Bestands an Direktinvestitionen².

Obwohl den ausländischen Investoren zahlreiche Vorteile steuerlicher und finanzieller Art gewährt werden, sind diese in ihren Investitionsentscheidungen gegenüber Marokko sehr zurückhaltend. Das Volumen der Direktinvestitionen stagniert. Dies beweist den Tatbestand, daß selbst kapitalistische Unternehmen allein auf fiskalische Investitionsanreize nicht reagieren. Vielmehr sind andere Faktoren wie Unternehmensstrategie, politische Verhältnisse und sonstige Umweltfaktoren von Bedeutung für die betriebliche Investitionspolitik der großen Unternehmen aus den westlichen Industrieländern. Eine genaue Analyse des Investitionsklimas in Marokko und seine Beurteilung durch ausländische Manager erfolgt an anderer Stelle dieser Arbeit (vgl. Kapitel VI. A.).

Zu den traditionellen Investoren in Marokko zählen hauptsächlich Frankreich, die BRD und die USA. Neue Kapitalanleger sind Kuwait und Saudi-Arabien (vgl. Tab.A12).

Während die erste Ländergruppe überwiegend in Industrie und Handel investiert, konzentrieren sich die Investoren aus Kuwait und Saudi-Arabien auf den Bau von Hotels und sonstigen Immobilien (vgl. Tab.A 12).

¹ H. Krägenau: Internationale Direktinvestitionen. Ergänzungsband 3. Hamburg 1982, S.353 Tab. 2.1.

² Ebenda, S.353, Tab. 2.1.

	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Bestand ¹ in Mio.\$					250	285	340	300	300	325	350
getätigte ² Investition davon aus: in Mio.DH	53	69	132	135	149	86	86	137	291	314	252
Frankreich	34	23	43	42	49	48	36	37	104	150	80
USA	6	28	35	22	33	5	11	9	22	22	2
BRD	1	4	14	15	12	7	7	11	30	1	2
Schweiz	1	9	7	11	4	4	-	12	20	24	17
Italien	2	1	3	14	4	2	5	3	11	86	9
UdSSR	-	2	11	13	24						
Spanien	-	-	2	6	5	1	-	4	5	34	15
Belgien						6	-	1	7	17	1
Kuwait						3	9	14	32	-	75
Saudi-Arabien									32	-	0,3

- 58 -

Quelle:¹Zusammengestellt nach OECD, Zusammenarbeit im Dienst der Entwicklung. Politik und Leistungen der Mitgliedsländer des Ausschusses für Entwicklungshilfe. Jahresprüfung, versch. Jgg

2) Zusammengestellt nach Offices des changes, statistiques des échanges extérieurs, versch. Jgg. IMF, Balance of Payment Yearbook, versch.Jgg.; ODI, Note sur l'investissement étranger au Maroc 1968-1976, Rabat 1976, Annex III, S.37/38.

Das Volumen der Direktinvestitionen in der Zukunft wird davon abhängen, ob es Marokko gelingen wird, sein schlechtes Investitionsklima zu verbessern¹. Die Entwicklung der Zutrittsbedingungen zu den Märkten in der EG wird nicht ohne Einfluß auf die Direktinvestitionen in Marokko bleiben. Denn ein garantierter dauerhafter freier Zugang zu den Märkten der einzelnen Länder in der EG könnte die europäischen Unternehmen veranlassen, die komparativen Kostenvorteile in Marokko auszunutzen und folglich dort verstärkt zu investieren.

2.4 Der Tourismus

2.4.1 Statistische Erfassung

In Anlehnung an die internationale Definition umfaßt der Begriff Tourismus jede Person auf einer Reise für mindestens 24 Stunden in einem anderen Land als seinem Heimatland. Das Hauptmerkmal des Tourismus ist die räumliche Abgrenzung vom ständigen Wohnort. Den Reisen liegen verschiedene Motive zugrunde: Gesundheit, Familienbesuche, Geschäfte, Konferenzen einschließlich Missionen aller Art sowie Seefahrten, auch wenn ihr Aufenthalt weniger als 24 Stunden beträgt und Exkursionen mit weniger als 24 Stunden Aufenthalt.² Die Angaben der ausländischen Besucher können durch die Deviseneinnahmen, über das Bankensystem ermittelt werden, sind jedoch naturgemäß mit einigen Fehlern behaftet. Abgesehen von der Ungenauigkeit der Meldung bei der Zentralbank bestehen für die einzelnen Geschäftsbanken auch Probleme, alle Fremdenverkehrsdevisen als solche zu identifizieren. Außerdem wird ein Teil der Devisenerlöse überhaupt nicht über das Bankensystem und damit nicht in der Statistik erfaßt. Denn oft werden Rechnungen in Devisen bezahlt, die von einheimischen Empfängern nicht umgetauscht werden, sondern für Ausgaben im Ausland verwendet werden. So taucht der entsprechende

¹ Vgl. auch S.338

² Vgl. B.Tietz: Handbuch der Tourismuswirtschaft, München 1980, S.1; UN Statistical Yearbook 1981, New York 1983, S.1043.

Betrag weder als Einnahme noch als Ausgabe in der Devisenbilanz aus, was eine Bilanzverkürzung bedeutet¹.

2.4.2 Entwicklungspolitische Bedeutung

Der Tourismus wird allgemein als eine Entwicklungsmöglichkeit anerkannt, sofern die natürlichen Voraussetzungen gegeben sind. Denn wie jeder Wirtschaftszweig ist auch der Fremdenverkehr durch Käufe und Verkäufe mit allen Wirtschaftssektoren verbunden.

Der Tourismus schafft Arbeitsplätze, fördert den Verbrauch inländischer Produkte und Dienstleistungen durch die Touristen und versorgt das Gastland mit harten Devisen. Er stimuliert die heimische Industrie insbesondere den Baustoff- und Nahrungsmittelsektor und fördert damit die wirtschaftliche Entwicklung.²

Der Fremdenverkehr trägt darüberhinaus dazu bei, die traditionellen Gesellschaften durch den Kontakt der Gastländer mit Ausländern zu modernisieren und auch negativ zu beeinflussen.

Die Entscheidung für oder gegen die Förderung von Tourismus soll auf Basis einer Analyse von Tourismusprojekten nach Kosten- und Nutzenaspekten³ erfolgen, wobei auch sozio-ökonomische Kriterien berücksichtigt werden müssen.

Zudem soll die Tourismusstrategie nur den Charakter eines temporären Wirtschaftszweiges besitzen, der möglichst stark in die nationale Entwicklungsplanung integriert sein muß.

Die Bewertung des Entwicklungsbeitrages der Fremdenverkehrsprojekte erfolgt in der Praxis auf Basis der Analyse der zwei wichtigsten Aspekte, nämlich die Zahlungsbilanz- und Beschäftigungseffekte.

¹ M.Stegger. Fremdenverkehr und Regionalentwicklung, dargestellt am Beispiel Spaniens, Veröffentlichung des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung, Hamburg 1980, S.67ff.

² Vgl. C.R.Moser: Tourismus und Entwicklungspolitik. Veröffentlichungen des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung, Hamburg 1972, S.210f.

³ Zu den einzelnen Bewertungskriterien des Tourismus -vgl. UNCTAD: Le tourisme international. Elements de la politique du tourisme dans les pays en voie de développement. TD/B/C.3/89 vom 8.10.1971

Bei der Berechnung des Zahlungsbilanzbeitrages müssen von den Bruttoeinnahmen die Importausgaben für Güter und Dienste, der Transfer von Gewinnen im Fall von Direktinvestitionen und die Ausgaben für importierte Investitionsgüter und Vorprodukte für die Touristikbranche sowie die Ausgaben für Werbung und Ausbildung einheimischer Kräfte im Ausland abgezogen werden, um sich ein klares Bild über den Netto-Devisenzufluß zu verschaffen.¹ Für den Fall Marokkos wurde 1975 der Anteil der Devisenausgaben für Betriebskosten, Getränke, Verpflegung, Personal, Energie und Reparatur auf 11-20% und für Hotelinvestitionen auf 17-23% geschätzt.²

Um die Deviseneinnahmen zu erhöhen, empfiehlt es sich für jedes Gastland, so viele Touristen wie möglich auf eigenen Fluggesellschaften zu befördern. Denn nach den bisherigen Schätzungen beträgt der Anteil des Flugpreises an dem gesamten Reisepreis etwa 40 bis 60% bei den Pauschalreisen.³

Die Ermittlung der Beschäftigungseffekte ist dagegen schwierig und es gibt darüber nur ein lückenhaftes Material. Allgemein wird der Beitrag des Tourismus zur Arbeitsplatzbeschaffung als positiv beurteilt. Man geht von der Zahl 1,5 bis 2 Arbeitsplätze je Hotelzimmer aus, die direkt durch den Tourismus geschaffen werden. Indirekte Beschäftigungseffekte in allen anderen Wirtschaftszweigen, die mit dem Tourismus zusammenhängen, dürften noch einmal in der ähnlichen Größenordnung liegen.⁴

¹ Vielhaber, A.; Aderhold P. u.a.: Tourismus in den Entwicklungsländern, Entwicklungspolitik, hrsg. von BMZ, N.67, Bonn, Febr. 1980, S.112.

² Steigenberger Counsulting GmbH: Devisenrentabilität von Tourismusinvestitionen unter Berücksichtigung verschiedener Tourismusformen, dargestellt am Beispiel Marokko, Frankfurt/M. 1975, S.38

³ W.E.Pompl: Der internationale tourismus in Kenya und seine Implikationen für die sozio-ökonomische Entwicklung des Landes, München 1975, S.182.

⁴ Vielhaber, S.; Aderhold, P. u.a.: Tourismus in den Entwicklungsländern und Entwicklungspolitik, N.67, BMZ, Februar 1980, S.110

Tab.15: Entwicklung der Touristenankünfte und Einnahmen aus dem Reiseverkehr in Mio. DH,
1965 - 1982

	1965	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Einnahmen in Mio DH ¹	332	450	614	682	760	893	1005	1025	1200	1210	1500	1650	1650	1740
Touristenankünfte in 1000 ²	378	481		767	823	1063	1340	1204	1334	1218	1502	1545	1549	1520
Davon in% aus:														
Frankreich	25	25	24	23	23	20	19	18	22	20	22	22	22	22
USA	7	12	15	16	17	18	13	14	10	7	7	6	5	5
Großbritannien und Nordirland	12	13	13	11	10	10	10	10	9	7	8	7	8	8
Algerien	18	6	7	-	8	9	8	12	7					
BRD	6	6	7	6	8	7	7	7	8	7	7	7	7	7
Spanien	10	8	6	7	7	7	13	6	4	10	8	9	10	10
Niederlande	-	3	3	-					2	2	2	2	2	-
Italien									2	2	2	2	2	2

Quelle: 1) Zusammengestellt nach Office des changes: statistiques des échanges extérieurs, versch. Jgg.

2) Statistisches Bundesamt, Länderkurzbericht Marokko 1972, S.25; 1977, S.25f; 1982, S.24.

Unter den negativen Folgen des Tourismus als Entwicklungsstrategie wird besonders auf die krasse Konfrontation der Bevölkerung in südlichen Ländern mit den aus den reichen Ländern stammenden Touristen und ihre Auswirkungen auf die gesamte Gesellschaft, insbesondere auf die Jugend, hingewiesen. Als Folge der Kontakte der Jugend mit den ausländischen Besuchern verschärft sich

der Konflikt der Generationen und das Aufbrechen der stark auf die Tradition fixierten Gesellschaften. Diese Schattenseiten des Tourismus wurden in verschiedenen sozio-ökonomischen Untersuchungen festgestellt.¹

2.4.3 Bisherige Entwicklung und Perspektiven

2.4.3.1 Bisherige Entwicklung

Die ersten Ansätze der Expansion des Tourismus in Marokko läßt sich erst seit 1970 beobachten (vgl. Tab.16). Dies ist zum einen auf die Einführung eines Investitionsförderungsgesetzes² für die Tourismuswirtschaft, zum anderen auf die verstärkte staatliche Tätigkeit im Fremdenverkehr zurückzuführen.

Infolge der staatlichen Förderungsmaßnahmen (steuerliche und finanzielle Vorteile) haben sich viele einheimische Kapitalisten verstärkt dem Bau von Hotels und sonstigen Beherbergungsstätten zugewandt. Aber auch zahlreiche ausländische Investoren aus Frankreich³ und Kuwait⁴ nutzen die Investitionsvorteile aus und engagierten sich im Fremdenverkehrssektor.

Die staatliche Aktivität im Tourismus umfaßt neben dem Ausbau der Infrastruktur (Energie- und Wasserversorgung, Verkehrssysteme)

¹ Ebenda, S.112 und u.a. Kadt Eide: *Tourisme, Passeport to development? Perspectives on the social and cultural changes. Effects of Tourisme in developping countries.* Oxford 1979.

² Direction des affaires économiques. Code des investissements, Rabat 1979.

³ Z.B. Club Méditerranée.

⁴ Wie die marrokanisch-kuwaitische Holdinggesellschaft "Consortium Marocco-Kuwaitien.

auch die Errichtung von Beherbergungsstätten und die Übernahme von Managementaufgaben für verschiedene Hotelgesellschaften.¹

Die Entwicklung des Tourismus in Marokko blieb weit hinter seiner Entwicklung in der gesamten Welt zurück. Während sich die Zahl der Touristenankünfte von 1950 bis 1981 weltweit mehr als verelfacht und 285 Mio.² bereits überschritten hat, konnte Marokko nur 1,5 Mio. Besucher Ende 1981 zählen (vgl. Tab.15). Das sind weniger als 0,03% aller weltweit gereisten Touristen.

Die Zahl der Touristenankünfte in Marokko hat sich in dem Zeitraum 1965-1972 mehr als verdreifacht und in der Periode 1972-1977 um die Hälfte erhöht. Sie stagniert aber seit 1978 bei 1,5 Mio. Besuchern (vgl. Tab.15). Der Großteil der Marokko-Besucher entfällt auf Frankreich mit 22% vor den USA mit 5% und der BRD mit 7%. Weitere wichtige Gäste kommen aus Großbritannien und Spanien (vgl. Tab.16).

Die beliebteste Besuchszeit ist die Sommer- und Herbstsaison. Auf diese beiden Jahreszeiten entfallen mehr als 80% der ausländischen Gäste.³

Der Großteil der Marokko-Besucher entfällt auf die Kategorie der "Aufenthaltstouristen".⁴

¹ Der Staat beteiligt sich an Tourismusprojekten hauptsächlich über die Entwicklungsbank (BNDE), die Nationale Investitionsbank (SNI) und die Einlagenbank(CDG). Die CDG verfügt über eine Vielzahl von Hotel-Transportgesellschaften und sonstige Tourismusbetriebe ,

² Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung: Der internationale Tourismus verharret auf hohem Niveau. in: Wochenbericht 10/1983, S.122.

³ Errechnet nach: Ministère du Plan ... Le Maroc en chiffres, 1982

⁴ Die marokkanische Touristenstatistik unterscheidet zwischen "Aufenthalts-" und "Kreuzfahrtstouristen". Vgl. hierzu ebenda.

2.4.3.2 Perspektiven

Der produktionstechnische und gesellschaftliche Wandel der letzten Jahrzehnte in den Industrieländern hat eine allgemeine Steigerung und Präferenzierung der Freizeit hervorgerufen. Dazu hat auch die materielle Besserstellung und soziale Entwicklung der Bevölkerung, die nicht ohne Folgen für die Konsumnachfrage der privaten Haushalte blieb, beigetragen.¹

Die Tourismusnachfrage hängt damit theoretisch von einer Vielzahl sozialer, ökonomischer, politischer, technischer und kultureller Faktoren ab, die teils materiell fassbar sind, teils immaterielle Größen darstellen, die sich nur unzureichend quantifizieren lassen.² Der internationale Tourismus hat in den letzten Jahren leicht zugenommen, dennoch wird er langfristig eine Wachstumsbranche bleiben. Sättigungstendenzen sind im Gegensatz zu anderen Konsumbereichen nicht zu erkennen.³ Denn der Reiseverkehr hat sich in der Zeit der wirtschaftlichen Stagnation als einer der wenigen Wirtschaftssektoren, die nicht von der allgemeinen Wirtschaftskrise betroffen wurden, erwiesen. In vielen Ländern wurde beobachtet, daß die Tourismusnachfrage nicht ausgeprägt auf ökonomische und gesellschaftliche Veränderungen reagiert. Nach Feststellung der deutschen Reiseveranstalter wird zunächst nicht am Urlaub, sondern im Urlaub gespart.⁴

Die Zukunft des internationalen Tourismus in Marokko wird entscheidend davon abhängen, wie sich die verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte in den westlichen Industrieländern entwickeln werden. Der Einfluß der Einkommenssteigerung auf die Tourismusnachfrage ist - wie empirische Untersuchungen zeigen - erheblich. Die

¹ Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW): Der internationale Tourismus verharrt auf hohem Niveau. in: Wochenbericht 10/83. Berlin 1983, S.122.

² Ebenda, S.122.

³ Ebenda, S.122.

⁴ Dasselbe. Weiteren Aufschwung im internationalen Tourismus. in: wochenbericht 9/82, Berlin 1982, S.129.

gesamte durchschnittliche Einkommenselastizität der Tourismusnachfrage lag nach Berechnungen K. Frentrups für die 12 wichtigsten westlichen Industrieländer bei 1,7 im Zeitraum 1953 - 1965 und 1,6 im Zeitraum 1956 - 1965.¹

Neben der Einkommensentwicklung wird die zunehmende Konkurrenz der Mittelmeerländer, die ein homogenes Reiseprodukt anbieten, nicht ohne Einfluß auf den Tourismus in Marokko bleiben. Diese Konkurrenz ist insofern ernst zu nehmen, da diese Reiseländer durch niedrigere Preise bei gleichem Reiseangebot die Touristenströme zu ihren Gunsten umlenken könnten. Daher muß Marokko streng darauf achten, daß seine Fremdenverkehrswirtschaft wettbewerbsfähig bleibt. Es muß weiterhin das moderne Instrumentarium des effizienten Tourismusmarketings anwenden, um seine Konkurrenzfähigkeit auf dem internationalen Weltmarkt für Fremdenverkehr zu erhöhen.

Ferner hängt die Entwicklung des Tourismus in Marokko und der daraus erzielten Deviseneinnahmen sehr stark von der Marktstrategie der wenigen großen Reiseveranstalter ab. Da diese die Menge, Qualität und den Preis des Reiseangebots kontrollieren und über die Wahl der Vertriebsstrategie entscheiden, können die Reiseveranstalter einen erheblichen Druck auf die Richtung der Touristenströme ausüben. Diese Marktmacht der Reiseveranstalter dient weiterhin dazu, den Versuch jedes Reiseziellandes, bei günstigen Marktbedingungen die Preise zu erhöhen, dadurch zu verhindern, daß mit Hilfe umfangreicher Werbeaktivitäten das Bild eines Urlaubslandes besser oder schlechter dargestellt werden kann. Denn allein, was ein Reiseveranstalter an Millionen Prospekten über das Zielland auf den Markt bringt und an Finanzmitteln ausgibt, überwiegt weit mehr das, was heimische Fremdenverkehrsbetriebe in den Entwicklungsländern insgesamt für die Werbung einsetzen.²

¹ Vgl. K. Frentrup: Die ökonomische Bedeutung des internationalen Tourismus für die Entwicklungsländer, Hamburg 1969, S.41.

² W.E. Pompl: Der internationale Tourismus in Kenya. a.a.o., S.212.

Nach den vorliegenden Schätzungen wird in der Zukunft die Nachfrage nach Marokko-Reisen nur langsam ansteigen.¹

2.5 Entwicklungshilfe

2.5.1 Begriffliche Abgrenzung

Der Begriff Entwicklungshilfe bezieht sich vielfach auf Transfer von Kapital und Wissen in die Entwicklungslander. Im offiziellen Sprachgebrauch beschränkte er sich nur auf diejenigen Formen des Transfers, die im Vergleich zu kommerziell motivierten Übertragungen ein Element der Vergünstigung enthalten. In letzter Zeit wird auf den Begriff Hilfe verzichtet und von Zusammenarbeit gesprochen.² Nach der amtlichen Definition der DAC-Komitees werden nun diejenigen staatlichen Transfers als Entwicklungshilfe angesehen, die die wirtschaftliche und soziale Entwicklung in den Entwicklungsländern fördern und im Vergleich zu kommerziellen Transaktionen mindestens ein Zuschubelement "grant element" von 25% aufweisen. Diese staatliche Definition schließt private Direktinvestitionen und private Kredite von der Entwicklungshilfe, ebenso wie die Militärhilfe, Exportkredite, Ankaufe von Wertpapieren internationaler Entwicklungsbanken und die Platzierung von Anleihen der Entwicklungslander am Kapitalmarkt aus.³ Der Transfer der Entwicklungshilfe in die Empfängerlander wird auf Netto-Basis⁴ abgewickelt.

¹ Vielhaber, A.; Aderhold, P. u.a.: Tourismus in Entwicklungsländern, a.a.o., S.22 Tab.4.

² H.-P. Wiesenbach: Entwicklungspolitik II. Entwicklungshilfe, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, Bd. II, Stuttgart 1980, S.407.

³ Ebenda, S.407.

⁴ Das Netto-Konzept der Entwicklungshilfe bedeutet, daß die Übertragung "Auszahlungen" Netto- ausgewiesen werden, d.h. von den Brutto-auszahlungen an Krediten und nicht rückzahlbaren Zuwendungen werden die Tilgungszahlungen auf ausstehende Entwicklungshilfekredite abgezogen. Der restliche Schuldendienst in Form von Zinszahlungen wird dagegen bei der Berechnung des Netto-Stroms nicht berücksichtigt. Vgl. hierzu: ebenda, S.407f.

2.5.2. Bilaterale Zusammenarbeit

2.5.2.1. Westliche Hilfe

Die Motive für die Vergabe von Entwicklungshilfe in den einzelnen Industrieländern haben infolge unterschiedlicher historischer Entwicklungen und Hintergründe sowie wegen abweichender Wertvorstellungen und anderer politisch-wirtschaftlicher Ordnungen verschiedener Gewichte, die sich außerdem im Zeitablauf verändern¹.

Zu den wesentlichen Motiven zählen²:

- Die Solidarität mit den EL und der moralische Anspruch dieser auf Hilfe reicher Länder.
- Die Aufrechterhaltung traditioneller Bindungen und Kulturen mit den EL.
- Die Verfolgung eigener politischer Interessen wie Sicherung des internationalen Friedens und Bekämpfung des Kommunismus in den EL.
- Die Förderung der eigenen Wirtschaft durch Erschließung neuer und Sicherung alter Märkte. Die starke Verpflichtung der Weltwirtschaft hat den IL bewußt gemacht, daß nicht nur die Länder der Dritten Welt auf die Hilfe der reichen Nationen angewiesen sind, sondern auch die IL selbst von der Zusammenarbeit mit den EL profitieren. Die Verbesserung des Lebensstandards der Bevölkerung in den armen Ländern bedeutet dann für die Geberländer eine Ausweitung der Absatzmärkte aufgrund der Nachfrageexpansion in den Hilfeempfängerländern³.

¹ vgl. Weltbank: Weltentwicklungsbericht 1985, S. 110 ff. sowie M. Holthus, D. Kebschull (Hrsg.): Die Entwicklungspolitik wichtiger OECD-Länder, Bd. 1, Hamburg 1985, S. 30.

² Ebenda; C. Uhlig. Die Entwicklungshilfepolitik, Hamburg 1971; J. Betz: Die Internationalisierung der Entwicklungshilfe, Baden-Baden 1977, S. 38 ff.; H.G. Klein: Entwicklungshilfe. Spezifische Äußerungsform internationaler Politik, Baden-Baden 1977, S. 99 ff.

³ M. Holthus, D. Kebschull (Hrsg.): Die Entwicklungspolitik, a.a.O., S. 121 f.

Im Folgenden wird versucht, den Umfang der gesamten Entwicklungshilfe an Marokko zu ermitteln. Um ihren Einfluß auf die marokkanische Wirtschaft erfassen zu können, ist es erforderlich, die genaue Struktur der Hilfe zu kennen und die Entwicklungshilfe daher nach den reinen Krediten und Zuschüssen sowie nach der sektoralen Verwendung aufzuteilen.

Tab.17: Anteile Marokkos an der Entwicklungshilfe der einzelnen Geberländer und Institutionen¹ im Jahresdurchschnitt des Zeitraums 1980-1981.

	Gesamte öffentl. Hilfe in Mio.\$	Anteile Marokkos in %	Rang in der Welt	Rang in Afrika
DAC-Länder insgesamt	26.441	0,9	19	6
davon:				
Frankreich	4.107	3,5	1	1
BRD	3.289	0,8	21	-
Belgien	561	2,6	5	4
Großbritannien	2.011	0,6	23	-
USA	6.242			
Multilaterale Leistungen	6.958	0,9	28	13
Weltbank		2,6	14	3
EG	1.113	1,8	16	14
Welternährungsprogramm	534	1,5	20	9
OPEC-Hilfe (bilat. u. multilat.)	5.424	6,8	3	1
COMECON	2.590	0,5	19	4
Anteil Marokkos an der empfangenen Hilfe aus allen Quellen	33.130	2,1	13	3

Quelle: 1) Vgl. Weltbank, Annual Report, Washington D.C. 1982, App. D (für Weltbankdaten).

Für sonstige Angaben vgl. OECD. Zusammenarbeit im Dienst der Entwicklung... Jahresprüfung 1983, Paris 1983, S.276ff
Tab. G.3 und Jahresprüfung 1982 für BRD.

Die Entwicklungshilfepolitik der westlichen IL war eine Zeitlang Gegenstand heftiger Kritik sowohl von seiten der Linken als auch von den Anhängern der Marktwirtschaft. Während die ersteren in der Entwicklungshilfe ein Mittel zur Bindung der EL an das westliche kapitalistische System sehen, weisen die letzteren auf einige negative Effekte der Entwicklungshilfe wie Verdrängung des privaten Sektors durch die öffentlich geförderten Wirtschaftsbereiche¹.

Die bisherigen Erfahrungen haben jedoch gezeigt, daß gerade ausländische Hilfe einen erheblichen Beitrag zur sozioökonomischen Entwicklung in den EL geleistet hat. Zahlreiche Projekte in der Landwirtschaft, Energie und Ausbildung und der allgemeinen Infrastruktur konnten nur mit Finanzhilfe des Auslandes durchgeführt werden. Darüber hinaus haben die empirischen Studien auch gezeigt, daß der private Sektor keineswegs diskriminiert, sondern eher gefördert wird. Durch die Vergabe öffentlicher Aufträge im Bereich der Bau-, Land- und Infrastrukturwirtschaft fließt dem privaten Sektor der größte Teil der Entwicklungshilfe zu².

Auch für Marokko stellt die Entwicklungshilfe einen wichtigen Bestandteil seiner Entwicklungspolitik dar, und ihr positiver Beitrag zur sozio-ökonomischen Entwicklung des Landes bleibt unbestritten. Rund 0,9 % der insgesamt von den DAC-Ländern im Durchschnitt der Jahre 1980-(98) gewährten Hilfe entfielen auf Marokko, das dadurch den 21. Rang unter allen und den siebten Rang unter den afrikanischen Empfängerländern erreichte (vgl. Tab. 17).

Die Vergabebedingungen der öffentlichen Hilfe der DAC-Länder können als günstig bezeichnet werden. Der Zinssatz für die Kredite betrug 2,6 % im Zeitraum 1981-1982. Die Laufzeit beläuft sich durchschnittlich auf 29 Jahre, wobei eine tilgungsfreie Zeit von mehr als 8 Jahren vorgesehen ist. Das Zuschuß-

¹Weltbank, Weltentwicklungsbericht 1985, S. 120 f.

²Ebenda, S. 120.

Tab. 1 d: Entwicklung der Netto-Zufüsse an Marokko nach Hauptgebern 1960-1982, in Mio. US-\$

	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Netto-Zufüsse insges.	60	111	79	93	100	104	81	63	77	147	169	141	83	128	491	657	541	1090	1145	1071	913	1217	
DAC-Länder (bilat.)									131	140	113	46	48	387	485	338	838	562	553	408	826		
davon:																							
Frankreich		13	30	43	60	41	31	15	13	38	32	65	31	30	173	318	246	351	360	475	291	419	
USA	60	98	49	49	39	51	47	31	36	60	72	23	1	17	10	95	28	12	12	33	53	88	
BRD	-	-	0,2	0,2	0,3	12	2	14	4	25	24	20	9	-5	32	4	24	37	85	-31	19	66	
Italien	-	-	0,3	1	0,5	0,4	0,2	0,4	9	1	4	-	-1	-3	-133	39	2	249	-6	30	1	106	
Großbritannien									0,2	2	0,3	0,5	-1	-1	21	15	13	112	-6	-0,4	26	45	
Belgien																			36	33	-9	23	
EG-Länder insgesamt									68	62	84	39	26	365	385	292	786	486	522	362	687		
Japan									0,2	0,6	0,4	-	0,6	1	1	13	34	59	4	24	60		
Bilaterale OPEC-Hilfe									-	-	-	2	94	22	101	109	67	394	446	324	225		
Multilaterale Hilfe	-	0,7	0,3	3	4	10	12	7	13	15	29	27	37	80	105	71	93	187	189	115	182	166	
davon:																							
Weltbank	0,1	-	-	1	3	7	11	7	8	9	14	14	20	47	92	45	51	51	112	35	62	96	
UNDP	0,6	1,4	1,4	2	2	2	3	3	4	5	7	4	5	7	7	5	4	4	5	5	4	4	
IMF																	14	44	44	38	-	-	
OPEC-Institutionen									8	1,3	11	10	70	23	4	38	4						

Quelle: ^h Zusammengestellt nach OECD: Geographical Distribution of Financial Flows to Developing Countries, vsch. Jgg.

element bei den Krediten beträgt 58 % und bei der insgesamt zugesagten Hilfe 75-77 % (1981-1982). Der Grad der Lieferbindung der gesamten bilateralen Leistungen erreicht im Fall Frankreichs 45 %, der USA 30 % und der BRD 22 %. Auch die Zuschüsse werden zum größten Teil projektgebunden gewährt¹.

a) Französische Hilfe

Die Vergabe von Entwicklungshilfe in Frankreich wird durch drei Hauptmotive gekennzeichnet. Es sind²:

- Die Solidarität mit den armen Ländern und Unterstützung dieser bei der Lösung ihrer wirtschaftlichen und sozialen Probleme.
- Die Aufrechterhaltung der traditionellen Bindungen zu den Kolonien und Ausstrahlung der französischen Kultur.
- Die politischen Interessen, die darauf abzielen, befreundete Bündnispartner in den EL zu gewinnen.
- Die ökonomischen Motive, die zum Ziel haben, die Interessen der französischen Wirtschaft in EL zu vertiefen, zu fördern und für sie neue Märkte zu erschließen.

In der gesamten Entwicklungshilfe Frankreichs nimmt Marokko eine besondere Stellung ein. Mit einem Anteil von 3,5 % (im Jahresdurchschnitt der Jahre 1980-82) an der gesamten öffentlichen Hilfe steht Marokko an erster Stelle unter allen Empfängerländern, weit vor Senegal mit 2,9 %, Elfenbeinküste (2,5 %), Kamerun (2,4 %), Algerien (2,0 %) und Tunesien (1,7 %)³.

¹ vgl. OECD: Zusammenarbeit im Dienst der Entwicklung, Jahresprüfung 1983. Paris 1983, S. 263-266.

² Ausführlich behandelt werden die Motive der französischen Entwicklungshilfepolitik bei folgenden Autoren: U. Uhlig: Entwicklungshilfepolitik, Hamburg 1971; D. Fathallah: Die Bedeutung der Kapitalhilfe für die wirtschaftliche Entwicklung Marokkos, Mannheimer Diss. 1975; Betz J.: Internationalisierung der Entwicklungshilfe, Baden-Baden 1979 und C. Wilhelms: Länderbeitrag Frankreich: Die Entwicklungspolitik wichtiger OECD-Länder, hrsg. von M. Holthus und D. Kebschull, Hamburg 1985.

³ vgl. OECD: Zusammenarbeit im Dienst der Entwicklung. Jahresprüfung 1983. Paris 1983, S. 276, Tab. G.3.

Tab.19: Entwicklung der Zuschüsse an Marokko nach Hauptgeberländern 1960-1982 in Mio. US-\$

	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Zuschüsse insgesamt										48	52	61	55	65	78	88	120	163	122	125	198	354	250
-bilateral	45	81	48	67	57	62	56	42	43	47	53	49	54	68	80	87	90	103	115	129	141	112	
davon:																							
Frankreich	-	12	13	19	17	19	18	15	20	19	20	23	34	31	45	45	45	58	70	81	66	51	
USA	45	69	34	48	39	52	36	23	19	21	22	16	5	21	13	20	19	16	14	16	22	25	
BRD	-	-	-	1	-	1	1	13	2	2	3	4	5	5	8	6	7	5	9	8	8	9	
Belgien									1	2	1	2	3	5	8	9	11	14	16	14	14	9	
Italien					1	0,5	0,5	0,5	1	1	2	0,5	1	1	1	1	1	2	2	2	2	1	4
OPEC-Länder*																25	65	9	77	60	167	105	
-multilateral									4	5	7	6	11	10	7	8	8	10	11	9	45	33	

Quelle: Zusammengestellt nach OECD: Geographical Distribution of Financial Flows to Developing Countries. versch.Jgg.

* OECD: Aid from OPEC, S.150, Tab.3 Annex.

Die französische Hilfe an Marokko wird hauptsächlich in Form von Technischer Hilfe, Zahlungs- und Militärunterstützungen gewährt.

Im Bereich der Technischen Hilfe erhielt Marokko in den letzten Jahrzehnten eine große Anzahl französischer Lehrkräfte und Bildungsexperten, mit deren Hilfe ein modernes Bildungssystem in Marokko errichtet werden konnte.

Die Zahl der Entwicklungshelfer ist zwar seit 1956 ständig zurückgegangen, sie ist aber immer noch bedeutend und lag 1982 bei 7060¹ (1956 waren es 34.000)².

Ein weiteres wichtiges Instrument der französischen Hilfe ist die Ausbildung marokkanischer Studenten in Frankreich, deren Zahl sich 1982 auf 25.000³ belief.

Das Volumen der französischen Technischen Hilfe an Marokko erreichte 1981 etwa 114 Mio \$, d.h. 71 % der gesamten bilateralen Technischen Hilfe aus den DAC-Ländern (vgl. Tab. A5). Im Bereich der Zahlungsbilanzhilfe gewährt Frankreich Marokko umfangreiche vergünstigte Kredite, mit denen französische Investitionsgüterexporte nach Marokko finanziert werden (vgl. Tab. 20).

Die Militärhilfe wird seit den 60er Jahren gewährt und versorgt Marokko mit den Militärausbildern, Militärbeamten und Waffen aller Art.

b) Amerikanische Hilfe

Im Gegensatz zu Frankreich, dessen Entwicklungspolitik sehr langfristig aus einer Politik gegenüber den eigenen Kolonien entstanden ist, läßt sich die amerikanische Entwicklungshilfepolitik kaum weiter als bis zum zweiten Weltkrieg zurückver-

¹ Le Monde vom 27.1.1983, S. und C. Wilhelms: Länderbeitrag Frankreich, a.a.O., S. 259, Tab. 22.

² P. Ardant: Vingt ans de cooperation. Echechs ou réusssites, in: Annuaire de le Afrique du Nord. CNRS. Paris 1975, S. 209 ff.

³ vgl. UNESCO - statistical yearbook. Paris 1984.

folgen¹. Im Zeitraum 1946 bis 1952 wurden umfangreiche Hilfszahlungen an Europa, Japan, Korea und andere Länder geleistet².

Die Wirtschaftshilfe an EL hat erst nach 1953 an Bedeutung gewonnen³. Heute sind die USA die größten Geber an Entwicklungshilfe und vereinigen auf sich allein etwa 30 %⁴ der DAC-Leistungen.

Die Entwicklungshilfepolitik der USA wurde zunächst als Möglichkeit verstanden, die sog. "freie Welt" mit wirtschaftlicher und militärischer Unterstützung gegenüber den Gefahren des Kommunismus zu stärken. Ihre Grundlagen sind im Gesetz über den "Foreign Assistance Act" von 1961 fest verankert. Darin wurden Ziele, Maßnahmen und Volumen der Wirtschafts- und Militärhilfe festgelegt. Parallel dazu wurde das Volumen der Nahrungsmittelhilfe, die seit 1954 unter dem sog. "Public Law 480" gewährt wird, angehoben.

Zu den wichtigsten Zielen der amerikanischen Hilfe zählen⁵:

- Die Sicherung der politischen Stabilität in den EL.
- Die Armut in der Dritten Welt zu beseitigen und damit den Nährboden für revolutionäre Bewegungen zu verhindern.

¹ S. Erbe. Länderbeitrag USA in: Die Entwicklungspolitik wichtiger OECD-Länder, a.a.O., S. 108.

² Die gesamte Wirtschaftshilfe der USA im Zeitraum 1946-1968 betrug 14,6 Mrd. US-\$, davon 3 Mrd US-\$ an EL. Von 1949-1952 erreichte die Hilfe im Rahmen des Marshall-Plans 19,5 Mrd US-\$, davon 4,6 Mrd US-\$ an EL. vgl. ebenda

³ Das Volumen der amerikanischen Wirtschaftshilfe an EL erreichte in der Zeit 1953 bis 1961 24 Mrd \$. d.h. rund 88 % der gesamten US-Wirtschaftshilfe. vgl. ebenda

⁴ vgl. OECD. Zusammenarbeit im Dienst der Entwicklung. Versch. Jgg.

⁵ vgl. u.a. S. Erbe: Länderbeitrag USA. in: Die Entwicklungspolitik wichtiger OECD-Länder. Hamburg 1985, S. 119 f.; C. Uhlig: Entwicklungshilfepolitik, Hamburg 1971, S. 191; J. Betz: Die Internationalisierung der Entwicklungshilfe, Baden-Baden 1979, S. 35; F.Nuscheler, Strategiewandel der amerikanischen Entwicklungspolitik. Programm und Effekte der neuen Richtlinien 1973. München 1979, S. 31.

- Die Rahmenbedingungen für ein sich selbst tragendes Wirtschaftswachstum zu schaffen, an dem alle Bevölkerungsschichten teilnehmen.
- Die EL in ein offenes und internationales Wirtschaftssystem zu integrieren, das alle Regionen gleichermaßen berücksichtigt.
- Die Förderung eigener Wirtschaft über Gewährung von Hilfe an die Exporteure und in den EL investierenden Unternehmen sowie die Sicherung von Rohstoffbezugsquellen.

Dieses letzte Ziel war in jüngster Vergangenheit Gegenstand heftiger Diskussionen um die Reform des amerikanischen Entwicklungshilfesystems. Nach einem im Jahr 1983 verbreiteten Vorschlag zur Reform der amerikanischen Entwicklungshilfe sollten die Eigeninteressen stärker in den Vordergrund gestellt werden¹. Demnach sollten die Entwicklungshilfemittel stärker für die Finanzierung von Exporten und Erschließung neuer Rohstoffmärkte verwendet werden.

Die amerikanische Entwicklungshilfe stellt für Marokko seit seiner Unabhängigkeit die zweitwichtigste Hilfe nach der französischen dar. Sie wird hauptsächlich in Form von Kapital- und Nahrungsmittelhilfe gewährt. Seit einigen Jahren hat die Militärhilfe an Bedeutung zugenommen. Für die USA zählt Marokko zwar nicht zu den Hauptempfängerländern², nimmt aber im afrikanischen Vergleich eine besondere Stellung ein, nämlich den 5ten Rang.

Seit 1980 haben die USA ihre Militärhilfe an Marokko verstärkt. Sie umfaßt neben Waffenlieferungen auch die Errichtung moderner Militäranlagen in Marokko wie in der ehemaligen Spanischen Sahara³.

¹S. Erbe, a.a.O., S. 119.

²Rund 0,8 % der insgesamt im Durchschnitt der Jahre 1981-1982 gewährten US-Hilfe entfielen auf Marokko, vgl. Tab. 17 in dieser Arbeit.

³vgl. Archiv der Gegenwart, Bonn 1981, S. 24 663 B/C.

Die Nahrungsmittelhilfe erhält Marokko von den USA seit den 60er Jahren. Sie erstreckt sich über die Lieferung von Weizen, Ölsärdinen und Tabak. Rund 60-70 % des Gegenwerts der Lieferungen wurden in den 60er Jahren auf Basis günstiger Kredite finanziert. Etwa 20 bis 30 % wurden zur Deckung von Kosten bei den amerikanischen Vertretungen in Marokko verwendet und der Rest diente zur Kreditvergabe an amerikanische Unternehmen in Marokko¹.

Die amerikanische Nahrungsmittelhilfe verfolgt neben humanitären Zielen auch den Zweck, den Export von Agrarüberschüssen zu fördern, um damit den inländischen Markt zu entlasten. Zudem wird die Nahrungsmittelhilfe als ein wichtiges außenpolitisches Instrument zur Gewinnung der Freundschaft mit den EL angesehen².

c) Deutsche Hilfe

Die entwicklungspolitische Konzeption der BRD unterscheidet sich nicht grundsätzlich von der anderer EL. Sowohl humanitäre als auch politisch-wirtschaftliche Motive bestimmen die Vergabe von Entwicklungshilfe.

In der Anfangsphase (1955-1965) war die Entwicklungshilfe mit einer Reihe von außenpolitischen Zielen verknüpft (sog. Hallstein-Doktrin), wie die Nichtanerkennung der DDR, die Wiedervereinigung und die Neutralität der EL im Ost-West-Konflikt³.

Mit der Regierungsübernahme durch die Koalition (SPD/FDP) zu Beginn der 70er Jahre setzte sich die deutsche Entwicklungspolitik neue Ziele. Dazu gehörten im wesentlichen der Abbau des

¹ vgl. hierzu Oulalou F. L'assistance étrangère face au développement au Maroc. Diss. Paris 1969, S. 58.

² Ausführlich behandelt werden die einzelnen Ziele bei J. Plocki: Auswirkungen der Nahrungsmittelhilfe unter PL 480 auf den Agrarsektor der Entwicklungsländer, Wiesbaden 1979, S. 43.

³ A. Naini: Bundesrepublik in: Die Entwicklungspolitik wichtiger OECD-Länder, hrsg. von M. Holthus, D. Kebschull, Hamburg 1985, S. 511 ff.

Wohlstandsgefälles zwischen IL und EL und die Verminderung der steigenden Armut in der Dritten Welt. Diese beiden Faktoren und nicht das Vordringen des Kommunismus in den EL wurden als die eigentlichen Gefahren für die Sicherheit und den internationalen Frieden betrachtet¹.

Mitte der 70er Jahre erfuhr dann die deutsche Entwicklungshilfe neue Akzentverschiebungen. Zahlreiche Ereignisse wie der erste Ölpreisschock, die Forderung der EL nach einer neuen Weltwirtschaftsordnung und der Druck der Importe aus EL auf arbeitsintensive Wirtschaftssektoren in der BRD haben zu einer Umstrukturierung der einzelnen entwicklungspolitischen Ziele geführt, bei denen die Eigeninteressen stärker als bisher betont werden. So wurde die Lieferbindung der Kapitalhilfe erhöht und die Zusammenarbeit mit den EL im Bereich der Energie und Rohstoffe verstärkt².

Mit dieser Politik wurde das Ziel verfolgt, die Exportmärkte in den EL zu erschließen³ und die Versorgung der stark vom Ausland abhängigen deutschen Wirtschaft mit den notwendigen Rohstoffen zu sichern.

Die humanitäre Hilfe im Sinn der Nächstenliebe und die echte Bereitschaft zur Mithilfe bei der Lösung sozio-ökonomischer Probleme in den EL dürfen auch hier nicht vernachlässigt werden⁴.

Die deutsche Entwicklungshilfe erhält Marokko seit 1960. Wegen seiner geopolitischen Bedeutung zählte Marokko in den

¹ A. Naini, a.a.O., S. 515.

² vgl. ebenda, S. 525 f.

³ Die empirischen Studien zeigen, daß etwa 80 % der bilateralen und 100 % der multilateralen Hilfe an die deutsche Wirtschaft zurückfließen. Vgl. hierzu: Hammel, W., Hemmer, H.-R., u.a.: Ökonomische Rückwirkungen der Technischen und finanziellen Zusammenarbeit mit Entwicklungsländern, in: Rückwirkungen der Entwicklungszusammenarbeit mit Entwicklungsländern, hrsg. vom BMZ. Materialien N. 65. April 1980, S. 11 ff.

⁴ vgl. C. Uhlig: Entwicklungshilfepolitik, a.a.O., S. 44.

letzten Jahren zu den Schwerpunktländern deutscher Entwicklungshilfepolitik¹ und absorbierte 1,2 % der gesamten deutschen Hilfe. Im afrikanischen Raum belegt Marokko den 4ten Rang unter allen Empfängerländern der öffentlichen Leistungen der BRD (vgl. Tab. 17).

Die wichtigsten Kapitalhilfeabkommen wurden 1975 und 1978 mit jeweils 140 Mio und 160 Mio DM unterzeichnet².

Die gesamte Finanzhilfe der BRD an Marokko betrug Ende 1981 1,178 Mio DM. Die gesamte Technische Hilfe 150 Mio DM und das Volumen sonstiger Leistungen lag bei 86 Mio DM³.

Die Aktivität deutscher Entwicklungshilfe in Marokko konzentriert sich auf die Förderung der Landwirtschaft, Ausbildung und den Ausbau der Infrastruktur (vgl. Tab. 17). Zahlreiche deutsche Experten waren und sind noch Berater verschiedener Entwicklungsinstitutionen in Marokko.

¹ BMZ: Vierter Bericht der Entwicklungspolitik der Bundesregierung, Bonn 1980, S. 74.

² vgl. hierzu: Archiv der Gegenwart, Bonn 1978, S. 22814A.

³ BMZ: Fünfter entwicklungspolitischer Bericht der Bundesregierung. Deutscher Bundestag 10. Wahlperiode, Drucksache 9/2411 vom 23.2.83, Bonn 1983.

Tab. 20: Sektorale Struktur der Kapitalhilfe an Marokko 1972-1982

	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
<u>Frankreich</u>											
insgesamt	139	26	192	472	540	760	376	263	668	713	1293
Exportkredite	117	26	160	349	523						
Zahlungsbilanzhilfen	88	5	80	270	237	205	171	118	272	322	435
Auszahlungen in Devisen	22	-	32	122	17	27	117	17	188	47	10
Weizenlieferungen											570
sonstige Warenkredite	29	20	79	79	286	528	106	127	208	344	268
<u>USA</u>											
insgesamt	124	101	36	31	337	140	206	283	276	493	686
Warenkredite	121	73	29	31	312	48	200	68	120	290	684
Kredite in DM	1	-	15								
Kredite in Devisen	2	-	6	-	25	92	6	215	155	203	2
<u>BRD</u>											
insgesamt	51	40	49	120	32	71		168	60	138	230
Auszahlungen in Devisen	50	40	31	108	31	71	119	112	56	116	210
Chemie-Bergbau	31	2	1	85	21				1	9	
Lieferantenkredite	-	17	12	0,3	0,1	-	4	57	4	22	21
Landwirtschaft (CNCA)	16	-	-	-	-	-	-	-	32	39	108
Entwicklungsbank (BNDE)	-	-	-	-	-	-	-	26	-	-	-
Infrastruktur u. Luftverkehr	-	14	1	3	-	-	-	5	-	-	-
Staudämme	-	12	3	7	16	9	21	8	1	-	49
Warenkredite	-	6	4	1	-	-	-	7			
(Ersatzteile für Zuckermaschinen)											
Lukkos (landw. Projekt)							106	51	22	69	38
Tourismus	1	-									
Energie			21	4	1		7	15			
Hafeninfrastruktur (Agadir)				49	55						
Landwirtschaft (Gebiet Lukkos)				119	32	71	123	168			

1972 1973 1974 1975 1976 1977 1978 1979 1980 1981 1982 1983

Weltbank/IDA

insgesamt	115	136	282	460	284	319	296	532	279	536	705
Kredite an die Entwicklungs-											
bank (BNDE)	66	48	83	53	39	30	9	73	45	19	29
Kredite an die Landwirtschafts-											
bank (CNCA)		26	23	41	36	17	60	57	66	72	139
Kredite an den Staat	40	31	72	113	113	131	99	207	102	237	400
Kredite an CIH	9	13	21	19	20	29	49	25	12	110	99
Kredite an ONE			27	47	8	-	3	15			
Kredite an OCP				138	39	37	-	111	41	27	34
Kredite an ONEP		26	55	48	29	9	14	14	4		
Kredite zur Zementproduktion						100	61	29	8	2	2
Kredite an BRPM	-	-	-	-	-	-	-	-	68	1	-

Quelle: Zusammengestellt nach: Office des changes, statistiques
des échanges extérieurs. Spécial 1976, S.16f; 1979, S.15f;
1982, S. 14 f.

2.5.2.2 Arabische Hilfe

Die arabische Kapitalhilfe für Marokko hat (erst) an Bedeutung gewonnen, nachdem die arabischen OPEC-Staaten den Preis für ihre Erdöllexporte im Jahr 1973 verdreifacht haben. Seitdem konnte Marokko seinen Anteil an den gesamten OPEC-Hilfeleistungen verbessern und von 1,1% (im Jahresdurchschnitt des Zeitraums 1971-1976) auf 6,6% im Jahresdurchschnitt der Periode 1977-1978 erhöhen.¹ Somit belegte Marokko den dritten Rang unter allen und den ersten Rang unter den afrikanischen Empfängerländern (vgl. Tab.17).

Die Vergabebedingungen für OPEC-Hilfe sind sehr günstig, wobei der Zuschußanteil im Zeitraum 1973-1981 bei 67-85% lag.²

Die wichtigsten arabischen Kapitalgeber für Marokko stellen bisher Saudi-Arabien, Kuwait und die Vereinigten Arabischen Emirate dar. Die Saudische Hilfe wird überwiegend über das Finanzministerium und den "Saudi-Fund for Development" abgewickelt. Der Großteil der Kapitalhilfe wird in der Regel zu einem Zinssatz von 2 bis 4% und für die Dauer von 15 bis 30 Jahren gewährt³ und dient hauptsächlich zur Finanzierung der Erdölimporte. Der Großteil der von den OPEC-Ländern an Marokko gewährten Hilfe entfällt auf Saudi-Arabien.⁴ (Vgl. Tab.18).

Die einzelnen Ziele der saudi-arabischen Entwicklungshilfe bestehen in erster Linie darin:⁵

- Die Stabilität in den Nachbarstaaten und arabischen Monarchien sicherzustellen.
- Den sowjetischen und kommunistischen Einfluß abzuwehren.

¹ Vgl. OECD: Aid from OPEC-Countries, Paris 1983, S.32, Tab.II.8.

² Ebenda, S.30, Tab.II.7.

³ Ebenda, S.54ff

⁴ Detaillierte Statistiken über Finanzhilfe einzelner arabischer Staaten an Marokko sind nicht verfügbar.

⁵ Dawisha Adeed: Saudi-Arabien und seine Sicherheitspolitik, München 1981, S.52 f (übersetzt nach der englischen Originalausgabe: Saudi-Arabia: Search for Security, ed. by International Institut for strategic studies. London 1981).

- Die islamischen Normen und Werte im politischen und sozialen System wiedereinzuführen und zu verstärken.
- Die freie Marktwirtschaft in einer freien Welt zu unterstützen und zu schützen.
- Die wirtschaftliche und militärische Entwicklung zu fördern.

Die kuwaitische Hilfe ist die älteste arabische Hilfe an Marokko und wird seit Anfang der 60er Jahre geleistet.

Die Finanzhilfen werden zum größten Teil vom Finanzministerium und dem "Kuwait Fund for Arab Economic Development" gewährt. Dabei kommt den Schenkungen eine große Bedeutung zu. Ihr Anteil an der gesamten kuwaitischen Hilfe lag in der Zeit 1973 bis 1981 bei 67-92%.¹ Der Zinssatz bei den Krediten erreicht selten 4%.²

Die gesamten kuwaitischen Leistungen an Marokko beliefen sich in der Zeit 1970-1977 auf 838 Mio. DH.³ Ein Teil davon diente zur Finanzierung bedeutender Entwicklungsprojekte wie der Zement-, Zucker- und Phosphorsäureherstellung.

Die Finanzhilfe der Vereinigten Arabischen Emirate erfolgt ausschließlich durch das Finanzministerium und den "Abu-Dhabi-Fund for Arab Economic Development".

Fast die gesamte Hilfe wird in Form von Zuschüssen gewährt. Der Zuschußanteil lag im Zeitraum 1973-1981 bei über 95%.⁴ Der Zinssatz bei den Krediten beträgt selten 4%.⁵

¹ OECD: Aid from OPEC Countries, Paris 1983, S.30. Tab.II.7.

² Ebenda, S.44

³ Errechnet nach Angaben der Banque Mondiale - Maroc: Rapport économique, a.a.o. , S.40, Tab.3.18

⁴ OECD: Aid from OPEC-Countries, Paris 1983, S.30, Tab.II.7.

⁵ Ebenda, S.63ff.

2.5.2.3 Sozialistische Hilfe

Die Zusammenarbeit zwischen Marokko und den sozialistischen Staaten findet bereits seit den ersten Jahren der Unabhängigkeit statt. Die Rahmenbedingungen für wirtschaftliche, technische und kulturelle Zusammenarbeit stellen die mit den einzelnen RGW-Staaten abgeschlossenen bilateralen Abkommen dar. Die sozialistische Hilfe an Marokko konzentriert sich auf die Bereiche der Energie, des Bergbaus, der landwirtschaftlichen Bewässerung und die Fischerei. Sie sieht ihre Aufgabe darin, die wirtschaftliche und soziale Entwicklung in Marokko zu fördern.¹ Im Jahr 1975 wurde ein marokkanisch-sowjetisches Abkommen über die Zusammenarbeit im Bereich der Phosphatgewinnung unterzeichnet. Das Abkommen sieht eine Finanzhilfe in Höhe von zwei Mrd.\$ für 30 Jahre vor.² Mit dieser Kapitalhilfe wird die Sowjetunion die von ihren Satelliten entdeckten Phosphatvorkommen im Meskala-gebiet erschließen und die dazugehörige Infrastruktur errichten. Die UdSSR hat sich dabei verpflichtet, jährlich 5 Mio. t Phosphat bis 1990 und 10 Mio. t in der Zeit 1990-2000 aus Marokko zu importieren.³

¹ Zur sozialistischen Entwicklungshilfe an Marokko und insbesondere die sowjetische Hilfe im Zeitraum 1956-1971 vgl.: J.P. Constant: *les relations marocco-soviétiques 1956-1971*, Paris 1973, S.67ff.

Zu neueren Abkommen der Zusammenarbeit vgl.: Friedrich-Ebert-Stiftung: *Entwicklungspolitik kommunistischer Länder B.I und B.II*. Bonn 1978, Dies.: *Außenpolitik kommunistischer Länder und Dritte Welt*, Bd.I und II 1980 und 1981.

² Archiv der Gegenwart. Bonn 1974, S.1855 2 E.

³ Friedrich-Ebert-Stiftung: *Entwicklungspolitik kommunistischer Länder. Trends und Analysen*. Bd.I/1978, S.180 und Bd.II/1978, S.179. Bonn 1978.

Über die Zusammenarbeit der Staatshandelsländer mit den Entwicklungsländern einschließlich Marokko gibt es keine Statistiken, die denen vergleichbar wären, die DAC für die westlichen Industrieländer aufstellt.

Nach den Schätzungen von CIA betrug die Entwicklungshilfe der Ostblockstaaten an Marokko etwa 2 Mrd. 270 Mio. US-\$ für den gesamten Zeitraum 1954-1979.¹ Davon entfielen 2 Mrd. 100 Mio. US-\$ allein auf die Sowjetunion. Von dieser Summe wurden allein im Jahr 1978 2 Mrd. US-\$ zugesagt.²

Nach den Berechnungen der UN-Organisation belief sich das Volumen der sozialistischen Entwicklungshilfe an Marokko in dem Zeitraum 1956-1974 auf 173 Mio. US-\$.³

2.5.3 Die multilaterale Zusammenarbeit

Der Anteil Marokkos an den gesamten Leistungen der multilateralen Stellen erreichte im Durchschnitt der Jahre 1980 bis 1981 etwa 1%. Somit rückte Marokko auf den 10ten Rang unter allen und den 2ten Rang unter den afrikanischen Empfängerländern (vgl. Tab.17).

2.5.3.1 Die Weltbankgruppe und der Internationale Währungsfonds

a) Die Weltbankgruppe

Die Hauptquelle der multilateralen Finanzierung für Marokko stellt die Weltbankgruppe dar. Ende 1984 erhielt Marokko insgesamt Weltbankkredite in Höhe von 2Mrd. 600 Mio.\$ (einschließlich unausgezahlte Beträge).⁴

¹ Die Schätzungen der CIA beziehen sich auf die gesamten Zusagen und nicht auf die Netto-Auszahlungen, wie es bei den OECD-Statistiken der Fall ist.

² CIA. National Foreign Assessment Center: Communist Aid Activities in Non-Communist less Developed Countries. versch.Jgg. zitiert in: W.Kühne: Politik der Sowjetunion in Afrika.,Baden-Baden 1983, S.264 Ta.12.

³ UN Statistical Yearbook 1975, New York 1976, S.827.

⁴ Vgl. World Bank: The Annual Report 1984, Washington D.C. 1984.

Im internationalen Vergleich zählt Marokko zu den wichtigsten Kunden der Weltbank. Mit einem Anteil von 2,6% an den bisher gesamten ausgezahlten Weltbankkrediten steht Marokko an 14ter Stelle im afrikanischen Raum an 3.Stelle nach Ägypten und Nigeria.¹

Die Weltbankkredite wurden hauptsächlich für die Entwicklung der Landwirtschaft, Infrastruktur und Verbesserung der sozialen Lage der Bevölkerung verwendet (vgl. Tab.20).

Mit ihrer Kapitalhilfe verfolgt die Weltbank das Ziel der wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung in den Entwicklungsländern und das Ziel lokaler und internationaler Stabilität. Die Weltbank wird als eine kollektive Institution zur Förderung und Expansion kapitalistischer Produktionsverhältnisse angesehen. Das zentrale Motiv ihres Engagements wird darin gesehen, sozialistische Revolutionen in den Entwicklungsländern zu verhindern bzw. überflüssig zu machen.²

Bis zu Beginn der 70er Jahre bestand die Entwicklungsstrategie der Weltbank darin, mit ihren Krediten ein höheres Wirtschaftswachstum zu erzielen. Diese Strategie beruhte auf der Theorie des Big-Push von Rosen-Stein-Rodan und anderen Autoren.³ Im Verlauf der ersten Entwicklungsdekade zeigte sich aber, daß das starke Wirtschaftswachstum in vielen Entwicklungsländern zwar das BSP erhöht, die Armut und Einkommensungleichheit aber nicht verringert. Deshalb griff die Weltbank zu einer neuen Strategie, die sog. "Grundbedürfnisstrategie" (Basic Needs)⁴, mit deren Hilfe sie hofft, den Armen in den Entwicklungsländern stärker als bisher zu helfen.⁵

¹ Ebenda, Appendix D.

² Vgl. hierzu: R.Tetzlaff: Die Weltbank: Machtinstrument der USA oder Hilfe für die Entwicklungsländer. Zur Geschichte und Struktur der modernen Weltgesellschaft. Veröffentlichungen des Instituts für allgemeine Überseeforschung. Diskussionsbeiträge 19. München, London 1980, S.98.

³ Vgl. ebenda, S.86. und S.238 ff dieser Arbeit.

⁴ Zur Erklärung des Begriffs 'Grundbedürfnis' vgl. S.39.

⁵ Zu einer ausführlichen Darstellung der armutsorientierten Kreditpolitik der Weltbank vgl. B.Hürni: Die Weltbank, Funktion und Kreditvergabepolitik nach 1970. Diessenhofen 1980, S.63ff.

Die 1944 gegründete Weltbank vergibt nur Kredite an Länder, die Rückzahlungsfähigkeit aufweisen und bestimmte Performancebedingungen erfüllen.¹ Dabei spielt die Einschätzung des Entwicklungspotentials des Klienten eine sehr wichtige Rolle. Die Kreditgewährung erfolgt zu kommerziellen Bedingungen. Der Zinssatz liegt zwischen 7,4 und 8% (1979). Die Laufzeit beträgt etwa 17 bis 18 Jahre und die durchschnittliche tilgungsfreie Zeit beläuft sich auf 3,8 Jahre.²

Länder, die diese Voraussetzungen nicht erfüllen, erhalten Kapitalhilfe von der 1960 errichteten und zur Weltbankgruppe gehörenden IDA. Zu ihren Kunden zählten bis 1980 nur Länder mit einem Pro-Kopf-Einkommen von 250 US-\$ und weniger. Seit 1980 wurde diese Einkommensgrenze auf 730 US-\$ pro Kopf infolge von Anpassung an die Inflation angehoben.³

Die Kredite der IDA haben eine Laufzeit von 50 Jahren und ihre Tilgung beginnt erst 10 Jahre nach Unterzeichnung des Kreditvertrages. Die Kredite sind zinslos und enthalten eine Bearbeitungsgebühr von 0,75% pro Jahr. Seit 1982 wird eine Bereitstellungsprovision von 0,5% pro Jahr auf die noch nicht ausgezahlten Beträge eingeführt.⁴

Bisher wurden von der IDA an Marokko insgesamt Kredite in Höhe von 50,8 Mio. \$ (1961-1975) zugesagt. Davon wurden 38,7 Mio.\$ ausbezahlt. Damit wurden hauptsächlich Projekte in Landwirtschaft, Bildungswesen, Verkehr und ländlicher Entwicklung finanziert.⁵

Seit 1975 gehört Marokko aufgrund seines höher gewordenen Pro-Kopf-Einkommens in Höhe von 870 \$ (1981)⁶ nicht mehr zu den IDA-Klienten.

¹ J.Betz: Internationalisierung, a.a.o. S.80f.

² World Bank: Annual Report 1982.

³ Vgl. Weltbank: IDA im Rückblick. Die ersten zwei Jahreszeiten der internationalen Entwicklungsorganisation. Washington D.C. 1983, S.27.

⁴ Weltbank: IDA im Rückblick, a.a.o. S.31f.

⁵ Ebenda, S.111-115, Tab. 5-7

⁶ Weltbank: Weltentwicklungsbericht 1984, S.252, Tab.1.

b) Internationaler Währungsfond

Zu den Aufgaben des internationalen Währungsfonds zählen¹ die Förderung der Weltwirtschaft, die Stabilisierung des internationalen Finanzsystems und die damit verbundene Verbesserung des Lebensstandards aller Länder. Um diese Ziele zu erreichen, verfügt der IWF über verschiedene Instrumente. Dazu gehören die Ziehungen der Mitgliedsländer beim IWF (Kreditaufnahme) und die Sonderziehungsrechte (SZR) sowie zahlreiche Sonderfazilitäten² zugunsten der EL.

Die Inanspruchnahme von Zahlungsbilanzhilfen beim IWF erfolgt in der Regel unter der Bedingung, daß sich das Schuldnerland zur Durchführung eines wirtschaftspolitischen Programms verpflichtet, bei dem die Empfehlungen des IWF berücksichtigt werden müssen³.

Die Finanzhilfe des IWF an Marokko hat erst zu Beginn der 80er Jahre an Bedeutung zugenommen, als es in große Zahlungsbilanzschwierigkeiten geriet und die alternativen Finanzierungsquellen ausgeschöpft waren. Das erste und wichtigste Kreditbereitschaftsabkommen⁴ wurde 1980 zwischen Marokko und dem IWF unterzeichnet und betrug 817 Mio SZR⁵. Im Zeitraum 1980 bis 1984 erhielt Marokko insgesamt IWF-Kredite in Höhe von 3,3 Mrd. SZR (vgl. Tab. 21

¹ vgl. hierzu H.W. Gerhard: Internationaler Währungsfonds, in: HdWW, Bd. 4, Stuttgart 1978, S. 233.

² Es sind im einzelnen: die Fazilität zur Finanzierung von Rohstofflagern (1969), die Fazilität zur kompensatorischen Finanzierung von Exporterlösschwankungen (1963/1966), die erweiterte Fondsfazilität (1974), die Ölfazilität (1974).

³ Zu den Vergabebedingungen der IWF-Kredite vgl. IWF (Hrsg.): Fund Conditionality. Evolution of Principles and Practices. Pamphlet, series N° 38, Washington 1981, S. 2 ff.

⁴ Bei dem "Stand by Arrangement" handelt es sich um Kreditzusagen des IWF, die infolge eines vorausgehenden Prüfungsverfahrens des Mitgliedslandes den Abruf bestimmter Höchstbeträge während eines bestimmten Zeitraums ermöglichen. Durch Bereitstellungskredite werden nicht zusätzliche Mittel gewährt, sondern nur vorweggenommene Zusagen für spätere Ziehungen bereitgestellt.

⁵ vgl. IWF: Annual Report 1981, Washington D.C. Tab. I.7, S. 180.

Tab. 21: Inanspruchnahme der IWF-Kreditfazilitäten durch Marokko in Mio SZR und in % der Quoten, 1976-1984

	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Die Fond-Kredite insgesamt	115	115	173	151	248	387	788	879	1011
- Kompensatorische Finanzierung	57	57	113	113	98	49	245	236	236
- Getreidefazilität					-	-	123	123	123
- Ölfazilität	18	18	18	16	11	7	2	-	-
- reguläre Kredittranche	41	41	41	20	-	56	133	185	204
- Kredittranche EAR)									
- Erweiterte Fazilität: reguläre					66	137	137	137	137
- Erweiterte Fazilität SFF					74	137	137	137	111
- Quote	113	113	150	150	225	225	225	307	307

Quelle: IMF: Yearbook of International Financial Statistics 1984, Washington 1985, S. 427

2.5.3.2 Die Europäische Gemeinschaft

Seit dem Abschluß des ersten Kooperationsabkommens zwischen Marokko und der EG im Jahr 1978 zählt die EG-Hilfe zu den wichtigsten multilateralen Finanzierungsquellen für Marokko.

Die entwicklungspolitische Konzeption der EG zielt in erster Linie darauf ab, die Exportmärkte in den Entwicklungsländern zu sichern und ihre Wirtschaft mit ausreichenden Rohstoffen zu angemessenen Preisen zu versorgen.¹ Zur Erreichung dieser Ziele bedient sich die EG zweier Hauptinstrumente: Zum einen werden mit fast allen Entwicklungsländern Zollpräferenzabkommen (Lomé-Abkommen, Assoziierungsabkommen mit den Mittelmeerländern, bilaterale Handelsverträge mit lateinamerikanischen und asiatischen Staaten) mit dem Ziel abgeschlossen, die Importe aus diesen Ländern zu fördern. Gleichzeitig fordert die EG von den meisten begünstigten Staaten eine reziproke Handelspolitik. Zum anderen gewährt die EG Finanz- und Technische Hilfe mit dem Ziel, die wirtschaftlichen und sozialen Bedingungen in den Empfängerländern zu verbessern und somit ihre Kaufkraft zu erhöhen. Dies wird folglich zu einer Erhöhung der

¹ Zur entwicklungspolitischen Konzeption der EG: vgl. M.Daudestadt, H. Mirek, S. Nett, Kleyboldt, W. von der Ohe, B.Steinbach: EG-Politik der Zusammenarbeit mit Entwicklungsländern. Perspektiven im Licht des Wandels der Nord-Süd-Beziehungen und der EG-Fortentwicklung. Forschungsberichte des BMZ, Bd.25, München, Köln, London 1982, S.47ff. D. Frisch: Die entwicklungspolitische Konzeption der Gemeinschaft, in: Neuorientierung in den Beziehungen zwischen der Europäischen Gemeinschaft und den Entwicklungsländern. hrsg. v. F.Franzmeyer, H.J.Petersen, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Sonderheft 140, Berlin 1984, S.13ff. K. Meyer: Die Politik der Europäischen Gemeinschaft gegenüber der Dritten Welt. Ein Überblick, in: Die EG. Außenbeziehungen. Stand und Perspektiven, hrsg. von H.Hasenpflug. Veröffentlichungen des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung. Hamburg 1979, S.233ff.

Importe aus den EG-Ländern führen. Damit wird die Entwicklungshilfe der EG zu einem wichtigen Instrument des Exportmarketings für die europäische Industrie. Im Rahmen ihres Globalkonzepts hat die EG mit Marokko bisher zwei Kooperationsabkommen abgeschlossen.¹ Das erste im Jahr 1978, das zweite im Jahr 1982.

Im Rahmen des Kooperationsabkommens von 1978 wurde ein Vertrag über eine Finanzhilfe in Höhe von 160 Mio. ERE abgeschlossen. Diese Kapitalhilfe soll hauptsächlich dazu dienen, die Produktions- und Wirtschaftsstruktur Marokkos zu diversifizieren sowie zur Förderung seiner Industrialisierung und der Modernisierung seiner Landwirtschaft beizutragen. Zur Verwirklichung dieser Ziele wurde eine enge Zusammenarbeit im Bereich der Vermarktung und Absatzförderung für die marokkanischen Exporte vereinbart. Eine Kooperation ist ebenfalls in den Bereichen der industriellen Investitionen, im Fischereisektor, in Wissenschaft und Technologie sowie Umweltschutz vorgesehen.²

Die Kapitalhilfe der EG ist nur für bestimmte Projekte vorgesehen. Von dem gesamten Betrag in Höhe von 160 Mio. ERE (1978) entfielen 53 Mio. ERE auf Bewässerungsprojekte, 80 Mio. ERE auf Wasserversorgungseinrichtungen und fast 19 Mio. ERE auf neue Zuschüsse. Die Durchführung der Projekte durfte außerdem nur von Unternehmen aus den einzelnen EG-Staaten übernommen werden.³

¹ Zur Stellung Marokkos in der Entwicklungspolitik der EG vgl. M.C. Cheysson: Le Maghreb dans la politique communautaire d'aide au développement, in: Les relations du Maroc et de la Communauté économique européenne. Journées d'Etudes organisées par l'institut d'études européennes, le 24.4. bis 25.4.1976, Bruxelles 1976. Und W.Vogel: Die Maghreb- und Maschrek-Staaten im Rahmen der europäischen Mittelmeerpolitik, in: H.Hasenpflug (Hrsg.): Die EG-Außenbeziehungen, a.a.o. S.289ff.

² EG-Kommission: Verordnung (EWG) Nr.2211/78 vom 26.9.1978 über den Abschluß des Kooperationsabkommens zwischen der EWG und dem Königreich Marokko, in: Amtsblatt, Rechtsvorschriften C.264 vom 27.9.1978.

³ Ebenda.

Mit dieser Finanzhilfe hoffte die EG, mehr arabisches OPEC-Kapital für die Finanzierung gemeinsamer Projekte in Marokko zu interessieren, die ihrerseits zu zusätzlichen Importen von Investitionsgütern und sonstigen Waren aus der EG führen können.¹

Im Rahmen eines zweiten Abkommens über die Technische und Finanzielle Hilfe der EG, das von beiden Parteien am 22.11.1982 unterzeichnet wurde, erhält Marokko bis Ende 1986 etwa 199 Mio.ERE, davon 90 Mio.ERE in Form von Darlehen der Europäischen Investitionsbank und 109 Mio.ERE aus Haushaltsmitteln der EG. Davon sind 42 Mio.ERE als Darlehen zu Sonderbedingungen und 67 Mio.ERE in Form von Zuschüssen.²

Die einzelnen Ziele dieses zweiten Kapitalhilfeabkommens sind denen des ersten Abkommens gleich. Die Darlehen zu Sonderbedingungen haben eine Laufzeit von 40 Jahren, wobei eine tilgungsfreie Zeit von 10 Jahren vorgesehen ist. Der Zinssatz beträgt 1% pro Jahr. Außerdem wird eine Steuerbefreiung für die Zinsseszinsen und andere Beiträge in den einzelnen Ländern vorgesehen.³

2.5.3.3 Die arabischen Institutionen

Im Vergleich zur bilateralen Hilfe ist der Umfang der arabischen multilateralen Finanzhilfe für Marokko sehr gering. In der Zeit von 1974 bis 1982 erreichte er einen Umfang von 169 Mio.US-\$ (vgl.Tab.18). Die arabische multilaterale Hilfe wird über 11 Entwicklungsinstitutionen abgewickelt. An 5 dieser Institutionen ist Marokko mit insgesamt 109 Mio. US-\$ beteiligt.

¹ BfA, Abkommen der EG mit Algerien, Marokko und Tunesien, in: Mitteilungen N 163, S.2.

² EG-Kommission, Verordnung (EWG) N.3181/82 vom 22.11.1982 über den Abschluß des Protokolls über die finanzielle und technische Zusammenarbeit zwischen der EG und dem Königreich Marokko, in: Amtsblatt, Rechtsvorschriften, L337 vom 29.11.1982, S.29ff.

³ Für die Darlehen der europäischen Investitionsbank werden Zinsvergünstigungen in Höhe von 2% aus den Mitteln der Finanzhilfe von 109 Mio.ERE aus den EG-Haushaltsmitteln gewährt; vgl. hierzu: ebenda, S.30ff.

3. Die Verschuldung

3.1 Die Verschuldungsindikatoren

Zur Beschreibung der Verschuldung eines Landes werden verschiedene Kennzahlen verwendet. Am häufigsten wird die Schuldendienstquote benutzt, um die Fähigkeit eines Landes zu Zahlungen in Devisen zu messen. Bei dieser Methode wird das Verhältnis von Zwischenzahlungen und Tilgungen auf die langfristige Verschuldung zur Ausfuhr von Gütern und Dienstleistungen gebildet. Die Aussagekraft dieser Quote ist allerdings beschränkt. So zeigte sich in einigen Ländern, daß bei Quoten von 40% und mehr keine nennenswerten Verschuldungsprobleme auftraten, dagegen führten bei einigen Ländern bereits Verschuldungsdienstzahlungen von weniger als 10% des Exports zu schwierigen Problemen. Dieser scheinbare Widerspruch läßt sich dadurch erklären, daß die einzelnen Länder unterschiedliche Verschuldungsmöglichkeiten zu kommerziellen Bedingungen haben. Ein anderer Verschuldungsindikator ist die Zinsdienstquote¹, mit der die Fähigkeit eines Landes, Zahlungen an das Ausland zu zahlen, beschrieben wird.

Darüberhinaus gibt es andere Kennzahlen, mit denen die Fähigkeit eines Landes zu Produktion realer Ressourcen gemessen wird, die dann zur Finanzierung von Importen und Schuldendienstzahlungen eingesetzt werden. Die Beziehung der Zahlung zum BSP wird oft zur Beurteilung der Belastung der Produktionskapazität der Volkswirtschaft durch Schuldendienst verwendet.³

Das Verhältnis von extremer Verschuldung und Deviseneinnahmen kann nicht eine detaillierte Länderanalyse ersetzen.

Wenn das Eigenkapital zunehmend durch das Fremdkapital ersetzt wird, dürfte die Kapitaldienstquote⁴ einen geeigneten Maßstab zur Prüfung der Kreditwürdigkeit darstellen.⁵

¹ D.h. Das Verhältnis von Zinszahlungen zur Ausfuhr von Waren und Dienstleistungen.

² Weltbank, Weltentwicklungsbericht 1981, S.65.

³ Ebenda, S.65.

⁴ D.h. die vertraglich vereinbarte Tilgung auf die langfristige Neuverschuldung, zuzüglich Gewinntransfer an das Ausland aus den Direktinvestitionen, dividiert durch die Ausfuhr von Waren und Dienstleistungen.

⁵ Ebenda, S.65.

Tab.22: Entwicklung und Struktur der Auslandsverschuldung
Marokkos 1975-1982 in Mio. US-\$.

	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
<u>Verschuldungsvolumen</u>								
DAC-Länder u. Kapitalmärkte	1359	1990	3107	4087	4864	5023	4975	5586
ODA	619	651	749	923	1009	978	911	958
Gesamte Exportkredite	322	463	874	1016	1260	1350	1533	1662
Gesamte Privatkredite	418	876	1484	2148	2595	2695	2531	2966
davon: Bankkredite	374	820	1386	1956	2210	2320	2190	2680
Anleihen	44	41	68	132	185	175	161	106
Sonstige	-	15	30	60	200	200	180	180
Multilateral	295	348	425	578	736	846	1012	1169
davon: vergünstigt	58	63	81	128	177	241	247	263
RGW-Staaten	27	25	24	20	16	13	21	17
davon: vergünstigt	23	23	22	18	14	12	9	8
OPEC-Länder	102	161	677	869	1034	1618	2334	2747
davon: vergünstigt	100	136	640	822	984	1554	2278	2665
Sonstige Länder	34	30	25	36	50	47	39	123
Gesamte Verschuldung	1818	2553	4258	5589	6699	7548	8382	9643
davon: vergünstigt	824	894	1509	1911	2204	2801	3459	3904

Quelle: OECD. External Debt of Developing Countries 1983.
Survey Paris 1984, S. 164

Außerdem unterscheidet man zwischen ökonomischer Schuldendienstfähigkeit und finanzieller Schuldendienstfähigkeit.¹

Unter ökonomischer Schuldendienstfähigkeit ist die Fähigkeit eines Landes zu verstehen, mit Hilfe der aufgenommenen Kredite mehr Output zu produzieren als Ressourcen für den Schuldendienst erforderlich sind. Es handelt sich dabei um die Analyse der volkswirtschaftlichen Kosten und Erträge der Kreditaufnahme.

Von finanzieller Schuldendienstfähigkeit wird dann gesprochen, wenn das Schuldnerland in der Lage ist, ausreichend Devisen zu erwerben, um sich seine Schulden leisten zu können.

¹ Vgl. hierzu: I.Karsten: Internationale Bankkredite an Entwicklungsländer. Ökonomische Probleme und Lösungsansätze. Baden-Baden 1984, S.60.

3.2 Umfang und Problematik der Auslandsverschuldung

Bis 1975 blieb die Auslandsverschuldung Marokkos im Vergleich zu vielen EL auf einem niedrigen Niveau. Seit 1978 expandierte sie dagegen und erreichte 1982 9 Mrd. US-\$ (vgl. Tab. 22). Den größten Schuldner stellt der Staat mit einem Anteil von 60 % (1982). Der Rest entfällt auf die Entwicklungsbanken (BNDE, CNCA und CIH) und das staatliche Phosphatunternehmen (OCP). Der Anteil der Auslandsschulden an BIP stieg von fast 20 % (1970-1972) auf 53 % (1980-1982) und das Verhältnis von Schulden zu den Exporten von Gütern und Dienstleistungen erhöhte sich von 12 % (1970/72) auf 43 % (1980/82)¹.

Die Gläubigerstruktur der Auslandsverbindlichkeiten Marokkos wird in der Tabelle 22 ausgewiesen. Der Anteil der öffentlichen Gläubiger an der gesamten langfristigen Auslandsverschuldung betrug 50 % im Jahr 1982. Der Anteil der privaten Gläubiger, insbesondere internationaler Banken², erhöhte sich von 20 % (1975) auf 28 % (1982).

Trotz seiner schlechten Bonitätslage konnte sich Marokko erhebliche Kreditsummen bei den privaten Banken beschaffen. Dies war nur möglich, weil viele arabische Banken als Konsortialführer an den Krediten auf dem Euro-Markt beteiligt waren³.

Ohne Auslandsverschuldung wären zahlreiche Entwicklungsprojekte in Marokko nie durchgeführt worden. Mit deren Hilfe

¹ vgl. Weltbank, Weltentwicklungsbericht 1985, S. 52.

² Das Volumen der von Marokko aufgenommenen Euro-Kredite hat sich wie folgt entwickelt: 1975: 200 Mio. US-\$, 1976: 408,6, 1977: 702, 1978: 620, 1979: 450, 1980: 450, 1981: 895. Vgl. hierzu UNCTAD: Handbook of International Trade and Development Statistics 1984.

³ Der Anteil arabischer Banken als Konsortialführer betrug 1976 bis zum 1. Quartal 1981 etwa 986 Mio. US-\$, d.h. 27 % der gesamten Euro-Kredite an Marokko. Vgl. hierzu Handelsblatt vom 3.11.1982 und eigene Berechnungen.

konnte der Anteil der Bruttoinvestitionen am BSP von 14,5 % (1965-1972) auf 22,7 % (1979-1982) und der Anteil der inländischen Ersparnisse am BSP konnte nur von 12 % (1965-1972) auf 11,6 % (1979-1982) angehoben werden¹.

Eine zunehmende Verschuldung gegenüber dem Ausland trägt zwar dazu bei, die Ersparnislücke im Lande auszugleichen und folglich ein höheres Investitionsvolumen zu tätigen, hat aber erhebliche politische und ökonomische Nachteile. Zum einen verstärkt sie die Abhängigkeit des Kreditnehmers vom Kapitalgeber und verengt damit seinen außenpolitischen² und außenwirtschaftlichen Handlungsspielraum. Zum anderen belastet sie die inländische Wirtschaft durch Zinszahlungen in Devisen an den Kreditgeber.

Der Schuldendienst, d.h. das Verhältnis von Schuldentrückzahlungen zu Exporterlösen aus Gütern und Dienstleistungen, erhöhte sich von 10 % (1971) auf mehr als 27 % (1980)³.

¹Weltbank, Weltentwicklungsbericht 1985, S. 180, Tab. A11.

²Bereits Anfang dieses Jahrhunderts konnte die Auslandsverschuldung als ein Instrument zur Einflußnahme des Kreditgebers auf die Außenpolitik Marokkos eingesetzt werden. Die gesamten Schulden Marokkos gegenüber Frankreich und Spanien erreichten 1909 etwa 206 Mio. Französische Franc von damals. Vgl. hierzu M. Hässner: Marokkos Handelsbeziehungen seit 1905 mit besonderer Berücksichtigung von Deutschland, Berlin 1912, S. 206 f., Fußnote 2 (auch als Heidelberger Diss. 1912).

³World Bank, Annual Report, versch. Jgg.

Tab. 23: Entwicklung der Schuldendienstzahlungen Marokkos
1975-1982 in Mio. US-\$

<u>Schuldendienstzahlungen</u>										
DAC-Länder u. Kapitalmärkte	129	178	252	543	791	1127	1230	1339		
ODA	31	37	32	28	48	65	91	27		
Exportkredite	74	101	146	207	282	315	322	423		
Private Kredite	23	40	73	307	462	747	817	889		
davon: Bankkredite	20	33	65	286	425	686	730	765		
Anleihen	3	5	5	13	17	26	22	64		
Sonstige	-	2	3	8	20	35	65	60		
Multilateral	33	36	43	56	82	100	132	126		
davon: vergünstigt	3	3	4	4	5	5	8	10		
COMECON-Staaten	1	2	2	4	5	3	8	5		
davon: vergünstigt	1	1	2	4	4	3	8	2		
OPEC-Länder	9	10	21	45	79	99	60	57		
davon: vergünstigt	8	9	19	42	73	75	41	48		
andere Länder	2	1	1	2	2	5	6	7		
Gesamte Verschuldung	174	227	319	650	968	1334	1435	1533		
davon: vergünstigt	45	51	58	79	131	149	148	87		
nicht vergünstigt	129	177	261	571	827	1185	1287	1446		

Quelle: OECD External Debt of Developing Countries 1983, Survey Paris 1984, S.164

4. Zusammenfassung

Ziel der Analyse der außenwirtschaftlichen Entwicklung war es, die enge Verflechtung der marokkanischen Wirtschaft mit dem Ausland aufzuzeigen. Um den Grad und die Struktur der Auslandsabhängigkeit zu ermitteln, war es notwendig, die einzelnen Zahlungsbilanzkomponenten näher zu betrachten. Dabei zeigte sich, daß der Außenhandel, der Tourismus, die Gastarbeitertransfers und die Kapitalimporte, insbesondere im Rahmen der Kapitalhilfe, den Entwicklungsprozeß erheblich beeinflussen. Bei der Untersuchung jedes außenwirtschaftlichen Sektors wurden folgende Aspekte berücksichtigt:

- Seine bisherige und zukünftige Entwicklung.
- Seine volkswirtschaftliche Bedeutung und seine Stellung im internationalen Vergleich.

Im Bereich der Entwicklungshilfe wurden darüberhinaus die Vergabemotive der einzelnen Hauptgeberländer und multilateralen Stellen sowie die Schwerpunkte ihrer Hilfe behandelt. Es zeigte sich bei der Analyse, daß Frankreich, die USA und die BRD seit Anfang der 60er Jahre die Hauptpartner in der finanziellen und technischen Zusammenarbeit sind. Hinzu kommt die seit Mitte der 70er Jahre verstärkte finanzielle Unterstützung der Weltbank an Marokko. Die arabische Entwicklungshilfe gewinnt zwar seit 1977 zunehmend an Bedeutung, dient aber vor allem dazu, die Zahlungsbilanz auszugleichen. Sie konzentriert sich auf die Finanzierung der Erdölimporte aus den Geberländern und nicht auf Finanzierung von Entwicklungsprojekten.

Anschließend erfolgt eine Betrachtung der Auslandsverschuldung Marokkos und die Diskussion ihrer Problematik für den außenpolitischen Spielraum.

III. Wirtschaftspolitische Entwicklung: Eine Bestandsaufnahme der ordnungs- und wirtschaftspolitischen Maßnahmen in Marokko

1. Ordnungspolitische Rahmenbedingungen

1.1 Wirtschaftsordnung

Die herrschende Wirtschaftsform in Marokko ist das private Eigentum. Kollektiveigentum existiert nur in wenigen Bereichen der Wirtschaft.¹ Das marokkanische Wirtschaftssystem ist marktwirtschaftlich orientiert und wird mit den staatlichen Maßnahmen aus dem Bereich der Geld- und Finanzpolitik sowie der Gesetzgebung gesteuert und kontrolliert, so daß man nicht von einem Mischsystem sprechen kann.

Der Staat fördert private Initiativen und greift als Unternehmer nur dort ein, wo es an Fachkenntnissen und Finanzkraft fehlt. Daneben übernimmt er die Produktion sog. strategischer Güter wie Energie und Grundstoffindustrie.²

Der Staat mußte in den letzten Jahren seine Funktion als Initiator aufgeben und sich unternehmerisch stärker engagieren, weil die privaten Unternehmen nur bestimmte Investitionen oder solche nur in bestimmten Regionen vornehmen wollen.³

Die staatliche Lenkung des Industrialisierungsprozesses findet ihre Grundlage in den mittelfristigen Entwicklungsplanen. Für den privaten Bereich sind diese Pläne indikativ. Für die staatlichen Betriebe dagegen imperativ, d.h. die Planungsziele (Umsatz, Gewinn) dienen den staatlichen Unternehmen als Orientierungskennziffern für ihre Geschäftspraktiken.

¹ Vgl. Seite 115 f.

² Vgl. Secrétariat d'Etat au Plan... Plan 1973-1977, vol.I, Rabat 1973, S.374.

³ Office du développement industriel (ODI): Wirtschaftsinformationen über Marokko, Rabat 1977, S.3.

1.2 Marokkanisierung

Bis zum Jahr 1973 war der moderne Sektor der marokkanischen Wirtschaft ausschließlich im Besitz von Ausländern und hatte bis dahin kaum einen Strukturwandel erfahren. Angesichts dieser Lage und aus innenpolitischen Erwägungen heraus¹ hat der Staat die Wirtschaft im Jahr 1973 marokkanisiert;² d.h. die Beteiligung der Marokkaner in den verschiedenen Wirtschaftssektoren wurde von nun an Grundvoraussetzung für die Ausländertätigkeit in Marokko. Die Kapitalmehrheit soll von Marokkanern gehalten werden und die Leitung der Unternehmen soll ebenfalls von inländischen Managern ausgeführt werden. Mit der Marokkanisierungspolitik sollen stabile politische Verhältnisse geschaffen werden. Nicht alle Wirtschaftssektoren sind gleichermaßen betroffen. In einigen Bereichen wie im Export- und Tourismussektor werden Mehrheitsbeteiligungen von Ausländern zugelassen.

1.3 Preispolitik

1.3.1 Verbraucherpreise

Die Preisbildung auf allen Gütermärkten in Marokko ist im allgemeinen die Folge des Zusammenwirkens von Angebot und Nachfrage. Nur in wenigen Bereichen erfolgt eine staatliche Preiskontrolle. Diese wird mit folgenden Motiven begründet:³

- Befriedigung der Nachfrage der Bevölkerung mit den Grundnahrungsmitteln (Massenwaren) wie Milch, Brot, Zucker.
- Kontrolle der Gewinnspanne, die sich in Bereichen der Produktion strategischer Güter ergeben.

¹ Bis 1973 war der größte Teil der Wirtschaft im Besitz von Ausländern. Infolgedessen wurde oft von Überfremdung der marokkanischen Wirtschaft gesprochen. Die heranwachsende lokale Bourgeoisie war interessiert an der Übernahme von Industrie- und Handelsbetrieben, insbesondere der Importhandel.

² Vgl. Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfA): Die Marokkanisierungsgesetze, Rechtsvorschriften N.85, Juni 1976.

³ Vgl. Banque Mondiale, Maroc: Rapport Economique et Social, Washington D.C. 1981, S.133ff.

- Förderung der Produktion einiger Erzeugnisse der Landwirtschaft
- Verhinderung der Spekulation und Bekämpfung von Monopolen.
- Einflußnahme auf Betriebe, die subventionierte oder strategische Güter herstellen.

Die Preiskontrolle erfolgt auf der Ebene der Produktion und des Handels, entweder in Form von fixierten Preisen wie es bei den meisten Produkten des Massenkonsums der Fall ist oder in Form von vorgeschriebenen Gewinnspannen. Die Zahl der dadurch betroffenen Produkte und Dienstleistungen beträgt rund 120.¹ Im Fall einer Kostenerhöhung bei der Herstellung dieser Güter läßt der Staat eine Preisanhebung zu.

Das Gesetz No. 80071 über die Fixierung der Preise (fixation des prix) wurde am 12.10.1971 erlassen und bildet die Basis der Preisfestsetzung für die wichtigsten Güter und Dienstleistungen des Massenbedarfs.²

Der Staat unterscheidet dabei die Listen A,B und C. Die Abgrenzung erfolgt nach der sozialen Bedeutung der einzelnen Güter. Die Liste A enthält Produkte und Dienstleistungen, deren Preise nach den Empfehlungen der Preiskommission "Direction des prix" fixiert werden. Diese Liste beinhaltet hauptsächlich solche Produkte, die für den menschlichen Verbrauch oder die wirtschaftliche Entwicklung des Landes wichtig sind.³

Liste B und C enthalten Produkte und Dienstleistungen, die meist von geringer Bedeutung für den Verbrauch der Bevölkerung sind und deren Preise von den kommunalen Behörden festgesetzt werden. Dies ist der Fall für Fleisch, Zucker, Speiseöl und Tee.

Trotz der staatlichen Gesetze zur Preisüberwachung erfolgt der Verkauf zahlreicher Produkte und Dienstleistungen zu überhöhten Preisen.

¹ Ebenda S.134.

² Ministère du Plan ... Plan 1981-1985 vol.I: Commerce. Rabat 1980, S.71 (unveröffentlichte erste Fassung des Plans).

³ Ebenda und vgl. auch hierzu: Banque Mondiale, Maroc: Rapport Economique a.a.o. S.133ff.

Tab. : Entwicklung der Geldmenge, Kredite, Einlagen und Preise, 1958-1982 in Mio DH u. %

	1958	1960	1965	1970	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Geldmenge und Quasigeld											
Geldmenge	2439	2870	4043	5908	11886	20181	23744	27003	29961	34888	39278
Quasigeld	2281	2643	3811	5514	10869	18002	20785	23352	25321	29016	31961
	158	227	232	393	1087	2179	2959	3681	4649	5872	7311
Einlagen bei Depositenbanken											
Einlagen jederzeit fällig	1226	1407	1854	2634	5346	9362	10750	11741	12970	15062	16908
Termineinlagen	158	227	232	393	1087	2179	2959	3681	4649	5872	7311
Kredite (kurz- und mittelfristig)	1815	1649	3526	5561	10434	18321	23409	26512	30404	35325	37206
an den Staat	490	412	1546	2962	5361	10178	13798	15522	17985	20884	20374
an Private	1325	1237	1980	2599	5073	8743	9612	10990	12419	14441	16832
Davon: Kredite der Zentralbank											
an den Staat	129	113	615	1563	2184	5209	6389	7260	8734	10460	9188
an Private	229	120	332	480	536	627	827	1237	1381	1375	1958
Kredite der Depositenbanken											
an den Staat	384	357	557	896	1986	3335	5410	6040	7165	8077	8610
an Private	1103	1117	1648	2119	4537	8116	8785	9753	11038	13066	14874
Kredite sonstiger Finanzinstitute											
an den Staat				200	260	515	600	844	1062	1138	1726
an Private				1265	2399	5145	6261	7095	7970	9190	10411
Preise inländischer Güter (1980=100)	23,7	26,7	32,8	34,3	56,2	71,0	76,6	83,8	100		
Preise der Konsumgüter (1980=100)	34,1	35,2	42,9	44,1	58,3	76,9	84,4	91,4	100	112,5	124,4
Lebenshaltungskosten (1972-1973=100)	-	-	-	-	-	161	176	191	209	237	
Diskontsatz (in %)	3,50	3,50	3,50	3,50	4,50	4,50	4,50	4,50	6,0	6,0	7,0

Quelle: Zusammengestellt nach IIF: Yearbook of International Financial Statistics 1985, S. 426 ff.

Die staatlichen und privaten Betriebe manipulieren oft die Kalkulationsbasis, die für die Preisfestsetzung ausschlaggebend ist, etwa durch Anhebung der Personalkosten, Sachausgaben oder Investitionen.

Seit 1974 mußte der Staat die Grundnahrungsmittel verstärkt subventionieren. Die Preisexplosion auf dem Weltmarkt hat auf das inländische Preisniveau übergegriffen, da ein großer Teil der heimischen Versorgung mit Nahrungsmitteln aus dem Ausland eingeführt wird (vgl. Tab.25).

Im Jahr 1980 überschritten die Subventionen 3,6 Mrd. DH

und erreichten damit die Belastungsgrenze des staatlichen Haushalts. Auf Empfehlungen der Weltbank wurden dann 1981 die Subventionen für einige Produkte gesenkt oder ganz abgeschafft. Folglich wurden die Preise für viele Nahrungsmittel um 30-80% angehoben. Der Widerstand der Bevölkerung gegen diese Preissteigerungen schlug sich in den blutigen Demonstrationen von Casablanca im Juni 1981 nieder.

Die Inflationsrate in Marokko belief sich im Jahresdurchschnitt des Zeitraums 1972/1973 bis 1981/1982 auf mehr als 15 %. Dazu haben die Ölpreissteigerungen von 1973 und 1979 erheblich beigetragen. Nach den Berechnungen des Kieler Instituts für Weltwirtschaft wird der Anteil des Ölpreisschocks¹ von 1973 auf 3,5 bis 5,8 % an der Inflationsrate² für den Zeitraum 1974-1977³ geschätzt.

¹ Der Beitrag der Ölpreiserhöhung zur Inflation wurde nach der Formel berechnet: $a \cdot b = c$, wobei a: absolute Veränderung des Ölpreisindex, b: gewichteter Prozentsatz des Erdöls im Großhandelspreis- bzw. Verbraucherpreisindex, c: absolute Veränderung des Großhandelspreises bzw. Verbraucherpreisindex.

² Gemessen am Verbraucherpreisindex.

³ vgl. J.P. Agarwal, H.H. Glismann: Ölpreisschocks und wirtschaftliche Entwicklung. Anpassungsprobleme in der Dritten Welt. Kieler Studien, Tübingen 1983, S. 63, Tab. 23.

1.3.2. Faktorpreise

Die Preise für die Produktionsfaktoren werden im allgemeinen durch den Marktmechanismus bestimmt. Bei Boden werden die Transaktionen durch verschiedene Steuern und Gebühren behindert. Der Preis für den Faktor Arbeit wird in der Regel vom Arbeitgeber festgelegt, wobei ein vom Staat festgelegter Mindestlohn berücksichtigt werden muß. Dies wird allerdings in vielen Regionen des Landes nicht respektiert. Außerdem sind die Mindestlöhne sehr niedrig und werden willkürlich festgesetzt, ohne die Entwicklung der Lebenshaltungskosten zu berücksichtigen.

Der Finanzmarkt ist im Gegensatz zum Boden- und Arbeitsmarkt stark reglementiert. Der Kapitalpreis wird staatlich festgelegt und durch unterschiedliche Maßnahmen verbilligt (z.B. durch Kreditsubventionen, Steuerbefreiungen ...).

Nach Ansicht der Weltbank ist die Differenzierung des Zinses in Marokko zwar entwicklungspolitisch zu rechtfertigen, sie hat aber zu erheblichen negativen Wirkungen geführt. Dazu werden gezählt¹:

- Diskriminierung der Ersparnisse und Förderung der Immobilienspekulation.
- Begünstigung der kapitalintensiven Wirtschaftssektoren auf Kosten des Faktors Arbeit.
- Entstehung eines Nachfrageüberhanges auf dem inländischen Kapitalmarkt und der damit zusammenhängenden Kreditrationierung. Die Folge dieses Prozesses ist die Begünstigung einiger Investoren (in der Regel bestehender Unternehmen) und Benachteiligung anderer Wirtschaftsagenten.

Der Devisenmarkt wird durch unterschiedliche Kurse, Kontingente und Transferverbote beeinflusst.

¹vgl. hierzu: Banque Mondiale: Rapport Economique et social (1981), S. 138 f.

1.4 Entwicklungsplanung

1.4.1 Abriß der Entwicklungspläne

Die Entwicklungsplanung in Marokko dient in erster Linie als Orientierungshilfe für den privaten Sektor. Der Staat überläßt der privaten Wirtschaft die Errichtung des größten Teils der Industrieprojekte und konzentriert seine Investitionstätigkeit auf den Ausbau der Infrastruktur und den Aufbau von Grundstoffgüterindustrien.

Die Entwicklungsplanung ¹ erfaßt alle Wirtschaftsbereiche und wird wie folgt konzipiert. Die einzelnen Ministerien und staatlichen sowie halb-staatlichen Stellen entwickeln für die bevorstehende Planungsperiode ein Investitionsprogramm, das an den allgemeinen Zielen, z.B. Industrialisierung, Ausbildung, und an den vorgesehenen Orientierungsdaten wie voraussichtliche Nachfrage und Bevölkerungswachstum auszurichten ist.²

Bereits im ersten Fünfjahresplan 1960 bis 1964 wurden die allgemeinen Ziele und Entwicklungsstrategien entworfen und formuliert. Bei den Zielen handelt es sich hauptsächlich um:³

- Den Abbau der Auslandsabhängigkeit in allen Wirtschaftsbereichen.
- Eine Anhebung des Lebensstandards der Bevölkerung durch die Verbesserung der materiellen und immateriellen Infrastruktur sowie durch die Erhöhung des Pro-Kopf-Einkommens.
- Förderung der Landwirtschaft und der Industrialisierung.
- Bekämpfung der Arbeitslosigkeit.
- Senkung des Zahlungsbilanzdefizits.

¹ Zur Methode der marokkanischen Entwicklungsplanung vgl. A.Watson: Planing in Marocco. Organization and Implementation. hrsg.v. International Bank for Reconstruction and Development, Baltimore 1962, S.20ff.

² A.Basler: Regionale Entwicklung und regionale Wirtschaftspolitik in Marokko unter Berücksichtigung der räumlichen Lenkung des Industrialisierungsprozesses, Berlin 1976, S.51.

³ Ebenda, S.19.

- Sicherstellung einer stabilen Währung.
- Erreichung eines dauerhaften stabilen Preisniveaus.

Alle diese Ziele bilden seit der Unabhängigkeit die Basis des wirtschaftspolitischen Handelns und wichtige Kriterien für den Mitteleinsatz, auch wenn sich ihre relative Bedeutung ständig änderte.

Das Aufstellen von Entwicklungsplänen erfolgte bereits vor der Unabhängigkeit durch die damaligen Protektoratsverwaltungen. So gab es in der von Spanien besetzten Nordzone von 1946 bis 1951 und 1952 bis 1956 zwei Mehrjahrespläne mit jeweils einem Investitionsvolumen von 260 Mio. Pesetas, die zum größten Teil für den landwirtschaftlichen Sektor und allgemeine Infrastrukturmaßnahmen vorgesehen waren.¹

Anfang 1956 wurde ein dritter Plan verabschiedet, konnte jedoch wegen der im Jahr 1956 erklärten Unabhängigkeit nicht durchgeführt werden.

In der französisch verwalteten Südzone wurden zwei Vierjahrespläne verwirklicht. Der erste galt von 1949 bis 1952 und der zweite von 1953 bis 1956 mit Schwerpunkten in der Landwirtschaft, im Verkehrswesen und im Energiesektor. Das Investitionsvolumen betrug beim ersten Plan 175 Mrd. und beim zweiten Plan 198 Mrd. marokkanische Francs.² Diese beiden Pläne sahen außerdem zum ersten Mal in der Kolonialgeschichte eine Verbesserung der sozialen Verhältnisse und eine Förderung der industriellen Aktivität vor. Nach der Unabhängigkeit wurde für die Jahre 1958-1959 ein Zweijahresplan aufgestellt. Dieser Plan sollte einen Ansatz zur Forcierung der Industrialisierung darstellen. Die vorgesehenen Aufwendungen betrugen 89,5 Mrd. marokkanische Francs (m Fr). Dabei wurde der infrastrukturellen Basis für die Industrialisierung (hauptsächlich Bildung, Agrarentwicklung, Verkehr) die Priorität gegeben.³

¹ Statistisches Bundesamt, Länderkurzberichte: Marokko, Stuttgart 1968, S. 26.

² Ebenda, S. 26

³ Ebenda, S. 26

Für den Zeitraum 1960 bis 1964 schloß sich ein Fünfjahresplan an. Dieser Plan sah eine staatliche Investitionssumme von 520 Mio. DH pro Jahr vor, wobei besonderes Gewicht auf den Wohnungsbau und die Erhöhung der Zahl der Arbeitsplätze für die stark wachsende Bevölkerung gelegt wurde.¹

Der Plan 1965 bis 1967 hatte das Ziel, das BSP um 3,5% pro Jahr zu steigern und konzentrierte sich auf die Weiterentwicklung der Landwirtschafts- und Tourismusförderung. Das Investitionsvolumen betrug 3,4 Mrd. DH, wobei 2/3 der Mittel vom Staat zur Verfügung gestellt wurden.² Die Industrialisierung erschien dem Staat als zu kostspielig und wurde daher zurückgestellt.

Die Planungsperiode 1968 bis 1972 hatte die gleichen Ziele wie der vorausgegangene Plan und sah eine gesamte Investitionssumme von mehr als 11 Mrd.DH vor (vgl. Tab.25). Die Hälfte davon sollte vom Staat finanziert werden. Die angestrebte Erhöhung des Volkseinkommens wurde auf 5%³ veranschlagt.

In diesem Planungszeitraum versuchte der Staat durch Erhöhung der industriellen Investitionen die bisher vernachlässigte Industrialisierung zu fördern. Das Ziel der Erhöhung der Agrarproduktion wurde weiterhin beibehalten.

Der Plan 1973 bis 1977 sah ein gesamtes Investitionsvolumen in Höhe von mehr als 26 Mrd.DH (vgl. Tab.25) vor. Somit verdoppelten sich die Investitionen im Vergleich zu den tatsächlichen Investitionen des vorausgehenden Plans. Im Jahr 1975 revidierte die Regierung den Investitionsplan und erhöhte sein Volumen auf 40 Mrd. DH, von denen mehr als 36 Mrd. DH von Staat bereitgestellt werden sollten. Die jährlichen Wachstumsraten des BIP wurden auf 9% geschätzt. Allein für die Industrie wurden 27% der gesamten Investitionen reserviert. Auf die chemische Industrie, die Phosphat verarbeitet, entfiel der Großteil der Industrieinvestitionen.⁴

¹ Statistisches Bundesamt, Länderkurzberichte: Marokko 1968, Stuttgart 1968, S.26.

² Statistisches Bundesamt, Länderkurzberichte: Marokko 1972, S.31 und 1977, S.31.

³ Ebenda, S.31.

⁴ Statistisches Bundesamt, Länderkurzberichte: Marokko 1979, S.79.

Tab. 2b.: Investitionen im Rahmen von Entwicklungsplänen 1968-1972, 1973-1977, 1978-1980, 1981-1985 in Mio.DH und in %.

	Plan 1968-1972		Plan 1973-1977	
	staatliche	private	gesamt	in %
Landwirtschaft	1.550	215	1.765	15,5
Bewässerung	746		746	6,5
Bergbau	301	962	1263	11
Energie	214	296	510	4,4
Industrie, Handwerk	483	1.791	2.274	20
Verkehr	-	331	331	3
Infrastruktur	724	-	724	6,4
Erziehung, Ausbildung	276	-	276	2,4
Soziales und Wohnung	302	1.103	1.405	12
Verwaltung	196	-	196	1,7
Sonstiges	259	1.702 ¹	1.961	17
Insgesamt	5.050	6.400	11.450	-
			11.176	15.117
			26.293	-

	Plan 1978-1980		Plan 1981-1985					
	staatliche ³	private	insgesamt	in %	staatliche	private	insgesamt	in %
Landwirtschaft	2.986	2.992	5.977	16	11.650	7.985	19.635	17,7
Bewässerung								
Bergbau	18	3.363	3.381	9	116	7.644	7.760	7
Energie	11	3.445	3.456	9,3	46	5.360	5.406	5
Industrie-Handwerk	98	6.701	6.799	18,4	213	22.709	22.923	21
Verkehr	-	4.192	4.192	11,3	-	5.904	5.904	5,3
Infrastruktur (Straßen, Flug- u. Seehafen, Kommunik.)	1.321	-	1.321	3,5	5.038	1.520	6.558	5,9
Erziehung, Ausbildung	1.725	-	1.725	4,6	6.814	238	7.052	6,4
Soziales, Wohnung	774	6.405	7.259	19,6	3.004	19.942	22.946	20,7
Verwaltung	2.141	-	2.141	5,8	1.653	-	1.653	1,5
Sonstiges	643	-	643	1,7	22.226	25.163	47.389 ⁵	43
Insgesamt	977	27.177	36.894	-	34.623	76.286	110.909	100

Quelle: Zusammengestellt nach den verschiedenen Entwicklungsplänen 1968-1972 bis 1981-1985 und Banque Mondiale:

Maroc: Rapport Economiques et Social, Washington D.C. 1981, und eigene Berechnungen.

¹ einschließlich Investitionen für Erneuerungen.

² Regionale Entwicklung

³ ohne Kredite für den öffentlichen Sektor

⁴ Energie

⁵ Für Tourismusprojekte sind etwa 2056 Mrd. DH vorgesehen, davon entfallen 206 Mio. DH auf den Staat.

Tab. 26: Umfang der realisierten staatlichen Investitionen 1968-1980 in Mio. DH, in Preisen von 1972 für 1968-1972 und von 1981 für 1973-1977 und 1978-1980

	Plan 1968-1972		Plan 1973-1977		Plan 1978-1980	
	geplante Investit.	realisierte Investit.	geplante Investit.	realisierte Investit.	geplante Investit.	realisierte Investit.
Landwirtschaft/Staudämme	2.290	730	5.776	917,2	6.785	5.688
Bergbau	310		780	1.714		
Energie	214	460	726	864	3.666	2.318
Industrie + Handwerk	483	480	1.178	11.361	-	-
Transport	-	510	2.470	7.157		
Nachrichtentechnik	-	-	1.218	1.805	4.751	3.850
Tourismus	-	-	468	420	-	-
Bildung	276	-	3.358	4.275	4.573	3.458
Soziales + Wohnungsbau	302	-	3.406	3.823	2.361	1.160
Regionalentwicklung	-	-	1.608	2.297	2.921	2.259
Verwaltung	259	2.890	2.647	9.595	1.332	1.336
Insgesamt	5.050	5.320	23.637	52.483	26.387	20.069

Quelle: Zusammengestellt nach Banque Mondiale: Rapport Economique et social sur le Maroc, 1981, S. 25 und Banque Mondiale: Incitations Industrielles et Promotion des Exportations au Maroc, 1984, S. 141 und Eigene Berechnungen.

Im sozialen Bereich wurden zum ersten Mal in der Planungsgeschichte Marokkos umfangreiche Investitionen vorgenommen, um den Lebensstandard der Bevölkerung zu verbessern (vgl. Tab.25).

Die Planungsperiode 1978 bis 1980, die durch eine sehr restriktive Investitionspolitik des Staates gekennzeichnet war, sah eine Investitionssumme von etwa 37 Mrd. DH vor. Davon sollten fast 10 Mrd.DH vom Staat investiert werden (vgl. Tab.26).

Die jährliche Wachstumsrate des BIP wurde auf 5% veranschlagt. Dabei sollte die Industrie mit 6,2% und die Landwirtschaft mit 1,4% jährlich wachsen.¹

Im laufenden Planungszeitraum 1981 bis 1985 beträgt das gesamte vorgesehene Investitionsvolumen etwa 111 Mrd.DH, wobei ein Drittel vom Staat finanziert wird. Das Wachstum des BIP wird auf 6,5% pro Jahr geschätzt. In der Industrie werden etwa 23 Mrd.DH und im Agrarsektor fast 8 Mrd.DH investiert.

Für die einzelnen infrastrukturellen Bereiche (Energie, Verkehr und Kommunikation) ist eine gesamte Investitionssumme von mehr als 17 Mrd.DH vorgesehen. (vgl. Tab.25).

Ob alle diese Zielgrößen realisiert werden konnten, läßt sich nur schwer nachprüfen, weil es kaum vollständige Daten über die realisierten privaten und staatlichen Investitionen gibt. Es konnten nur einige Angaben über die öffentlichen Investitionen angetroffen werden. Wie die Tabelle 26 ausweist, wurden die geplanten staatlichen Investitionen im Plan 1968-1972 und 1973-1977 in den meisten Sektoren weit übertroffen. Dagegen lagen die Zielgrößen des Plans 1978-1980 hinter den realisierten.

1.4.2 Regionalplanung

Die Berücksichtigung der regionalen Entwicklung findet erst seit der Planungsperiode 1968-1972 bei den staatlichen Planungsbehörden Beachtung.² Zwar wurden in den vorausgegangenen Plänen Investitionsprojekte im Bereich der Landwirtschaft und öffentlicher Arbeiten auf verschiedene Regionen verteilt. Aber die Errichtung industrieller Projekte blieb auf eine einzige Region, nämlich Casablanca konzentriert.

¹ Secrétariat d'Etat au Plan...Plan 1978-80, Vol.I.

² Secrétariat d'Etat au Plan ... Plan 1968-1972, vol.II. Rabat 1968

Mit dem Ziel einer breiteren Streuung industrieller Vorhaben auf alle Regionen wurde das Land im Jahr 1973 in sieben Wirtschaftsprovinzen¹ aufgeteilt.

Um die Industrialisierung außerhalb der Atlantikküste zu fördern, erhalten die Investoren außerhalb von Casablanca neben Finanzierungshilfen auch steuerliche Vorteile, Subventionen und sonstige Vergünstigungen.²

Bisher haben jedoch alle diese Hilfen keine nachhaltigen Effekte in der regionalen Verteilung der Investitionen gezeigt. Die Stadt Casablanca bleibt aufgrund ihrer guten Infrastruktur weiterhin der attraktivste Industriestandort in Marokko.

2. Geld-, Kredit- und Devisentransferpolitik

2.1 Geldpolitische Maßnahmen

Der Träger der Geld- und Währungspolitik in Marokko ist die 1959 errichtete staatliche Zentralbank "Banque du Maroc".³ Diese verfügt über das Monopol der Währungsemission und hat die Funktion,

¹ Es sind: 1) Provinzen von Agadir, Ouarzazate und Tarfaya, 2) Provinzen von Marrakech und Safi, 3) Provinzen von Fès, Taza und Al-hoceima, 4) Provinzen von Oujda und Nador, 5) Provinzen von Meknes und Ksar-Es-Souk, 6) Préfecture und Provinzen von Casablanca, Beni-Mellal, El-Jadida, Khouribga und Sattat, 7) Préfecture u. Provinzen von Rabat, Tanger, Kenitra und Tétouan.

² Vgl. hierzu: Direction des Affaires économiques: Code des investissements, Rabat, 2. Aufl. 1964;

³ Die Banque du Maroc ersetzt die Banque d'Etat du Maroc, deren Gründung von dem europäischen Mächten auf der internationalen Algeciras-Konferenz über Marokko im Jahr 1906 beschlossen wurde. Das Kapital der Banque d'Etat besaßen Frankreich, Spanien, Niederlande, Belgien, Großbritannien, Italien, Portugal, Deutschland, Schweden, Rußland, Ungarn und Österreich. Die Kapitalmehrheit lag bei der Banque de Paris et des Pays-bas. Am Ende des ersten Weltkrieges mußten Deutschland, Österreich, Ungarn und Rußland ihre Anteile gemäß dem Versailler Vertrag von 1919 veräußern. Im Jahr 1931 haben die franz. Banken den marokkanischen und englischen Kapitalanteil übernommen. Vgl. hierzu: J. Marthy: Le Franc Marocain. Monnaie Satellite. Thèse Paris 1951, S. 20ff.

die Geld- und Kreditpolitik zu überwachen und das Bankensystem zu kontrollieren.¹

Die Geld- und Kreditpolitik nimmt die Form einer direkten und indirekten Kontrolle an.²

Die direkte Geldpolitik greift unmittelbar in den Umfang der Bankgeschäfte und in das Verhalten der Banken ein. Sie beeinflusst somit direkt die Liquidität und die Kreditnachfrage der Volkswirtschaft. Sie dient in erster Linie dazu, die kurzfristigen Engpässe auf dem Geldmarkt zu beseitigen. Zu den direkten Kontrollmaßnahmen gehören hauptsächlich die mengenmäßigen Beschränkungen der Geld- und Kreditmenge durch die Zentralbank.³

Diese Maßnahmen wurden insbesondere im Zeitraum 1969 bis 1972 und seit 1976 verstärkt eingesetzt. In dieser Periode wurde die Wachstumsrate der kurzfristigen Kreditmenge auf 5% im Jahr fixiert.

Im Jahr 1976 erhöhte die Zentralbank das jährliche Wachstum der Geldmenge auf 20%. Ausnahmen bilden dabei die Agrarkredite.⁴

Eine weitere direkte geldpolitische Maßnahme stellt die Mindestreservpolitik dar. Ihre gesetzlichen Grundlagen sind in den Artikeln des Zentralbankgesetzes vom 11.2.1966 und 23.4.1971 genau festgelegt.⁵ Demnach sind alle Kreditinstitute verpflichtet, in Höhe eines von der Zentralbank zu bestimmenden Prozentsatzes ihrer Einlagen Mindestreserve in Form von Guthaben bei der Zentralbank zu unterhalten. Die Mindestreserven sind grundsätzlich zinslos, können jedoch aufgrund eines Beschlusses des Währungsrates verzinst werden. Ferner können auch die Kassenbestände der Banken bis zu 25% des Mindestreservesolls als mindestreservefähige Aktiva anerkannt werden.

¹ Ausführlicher behandelt werden die Funktionen der marokkanischen Zentralbank in: Banque de Maroc. Banques et organismes financiers spécialisés. Etudes et statistiques. No.74, juin 1977, S.15ff. Doghmi, M.: Le rôle de la Banque du Maroc dans le système monétaire et bancaire. Casablanca 1967 (auch als Lausanner Diss. 1967) S.12ff.

² Banque du Maroc. Banques et organismes financiers spécialisés, a.a.o. S.15ff.

³ Vgl. ebenda S.50ff

⁴ Vgl. ebenda S.55ff

⁵ Banque du Maroc: Etudes et statistiques N.74, Rabat 1977, S.51.

Zunächst bezog sich die Mindestreservpolitik auf einen Teil des Zuwachses an Bankeinlagen. Dies führte praktisch zu einer Bestrafung der dynamischen Banken. Seit 1971 bewegen sich die Mindestreservesätze zwischen 4% und 4,7% der Bankeinlagen. Die liquiditätspolitische Wirksamkeit der Mindestreservpolitik besteht darin, daß den Banken die Verfügung über Zentralbankgeld in Höhe des Mindestreservesolls entzogen sind. Mit Hilfe der Mindestreservpolitik versucht die Zentralbank, die verfügbaren Mittel soweit zu binden, daß sie als Grundlage einer geldpolitisch unerwünschten zusätzlichen Kreditexpansion ausscheiden. Die von der Notenbank festgesetzten Sätze gelten für bestehende und zukünftige Einlagen der Banken. Die indirekten geldpolitischen Maßnahmen haben ebenfalls die Aufgabe, die Geldmenge, Zinsen und Bankenliquidität zu beeinflussen.

Zu den wichtigsten indirekten Lenkungsinstrumenten gehört die Refinanzierungspolitik.¹ Darunter versteht man eine Vielzahl von Eingriffsmaßnahmen der Zentralbank in die Kreditversorgung des Bankensystems und damit der Volkswirtschaft insgesamt. Zwei Hauptinstrumente werden dabei unterschieden: die Diskont- und die Lombardpolitik.

Die Diskontpolitik bestimmt die Bedingungen für den Kauf von Wechseln durch die Zentralbank von den Kreditinstituten. Dabei kommt dem Diskontsatz eine große Bedeutung zu.

Gemäß dem Zentralbankgesetz von 1959 u. 1962 verfolgt die Zinspolitik in Marokko das primäre Ziel, lokale Ersparnisse zu fördern und ihre Verwendung für produktive Zwecke umzulenken. Die Kreditnachfrage soll dabei voll befriedigt werden.² Der Diskontsatz blieb während der gesamten Periode 1960-1973 stabil und lag bei 3,5%. Im Jahr 1974 wurde er auf 4,5% und 1982 auf 7% erhöht.³

¹ Vgl. D. Dickertmann, A. Seidenberg: Das Instrumentarium der Geldpolitik. 3. Aufl., Düsseldorf 1975, S. 65ff.

² Banque du Maroc. Banques et organismes, a.a.o., S. 52.

³ IMF Yearbook of international financial statistics, Washington D.C. 1982

Dieser Satz gilt aber nicht für alle Kredite. Ausnahmen bilden dabei die Rediskontkredite für Exporteure, Agrargenossenschaften, Kredite für Entwicklungsprojekte der Entwicklungsbank und sonstigen Spezialbanken.¹

Für Kredite dieser Institute lag der Diskontsatz bei 3-3,6%.² Dieser Zinsunterschied dient in erster Linie dazu, den entwicklungspolitischen Erfordernissen im Lande Rechnung zu tragen. Die Zinspräferenzen erhalten daher nur Projekte mit einem bedeutenden entwicklungspolitischen Beitrag.

Bei der Lombardierungspolitik gewährt die Zentralbank den Kreditinstituten Kredite, bei denen zur Sicherung Wertpapiere als Pfand hinterlegt werden müssen. Der Umfang und die Konditionen für diese Art von Krediten werden von der Notenbank bestimmt. Bei der Offenmarktpolitik wirkt die Zentralbank indirekt auf die Bankenliquidität und damit auf die Kreditvergabe an die Nicht-Banken ein, indem sie die Abgabe- und Rücknahmesätze für die Staatspapiere festsetzt. Die Offenmarktgeschäfte können kurzfristiger Art wie beispielsweise die Ausgabe von Geldmarktpapieren, Schatzwechseln, unverzinslichen Schatzanweisungen und Privatdiskont oder langfristiger Natur sein wie Schuldverschreibungen. Die Auswahl der Titel erfolgt entsprechend den jeweiligen Zielsetzungen.³

Das nominale Geldvolumen hat sich im Jahresdurchschnitt von 1960-1970 um 10 % und von 1970-1982 um 47 % erhöht. Die reale Geldmenge stieg dagegen nur um 6 %. Die gesamte Kreditmenge expandierte um 24 % im Durchschnitt der Jahre 1960-1970 und um 27 % im Zeitraum 1970-1982. Dabei weist die staatliche Kreditnachfrage die stärksten Wachstumsraten auf⁴.

¹ Banque du Maroc. Banques et organismes, a.a.o. S.61ff.

² Ebenda, S.64.

³ Ebenda, S.50ff.

⁴ Eigene Berechnungen nach Tab. 24.

2.2 Wechselkurs- und Devisentransferpolitik

2.2.1 Wechselkurspolitik

Die Fixierung des Wechselkurses für die marokkanische Währung (Dirham) erfolgt werktäglich durch die Zentralbank und orientiert sich an der Kursentwicklung der Währungen der wichtigsten Handelspartner Marokkos (Frankreich, BRD, Spanien, Italien, USA und Belgien). Der Wechselkurs des DH, wie die Tabelle 54 deutlich zeigt, weist nach einer langjährigen Stabilität im Zeitraum 1973-1980 seit 1981 erhebliche Kursverluste gegenüber der DM und dem US-Dollar auf.

2.2.2 Devisentransferpolitik

Das staatliche Devisenamt (Office des changes¹) wurde am 22.1. 1959 mit dem Ziel errichtet², Devisentransaktionen aller Art und den Goldhandel zu kontrollieren. Jede Transaktion mit dem Ausland bedarf einer Genehmigung und muß über die Zentralbank oder die von ihr anerkannten Geschäftsbanken getätigt werden. Darüberhinaus versucht das "Office des changes", die verfügbaren Devisen auf die Importeure von Gütern und Dienstleistungen so optimal zu verteilen, daß den entwicklungspolitischen Erfordernissen im Lande Rechnung getragen werden kann.

Ein weiteres Ziel der Devisenbewirtschaftung ist der Ausgleich der Zahlungsbilanz. Allerdings nimmt der Geldumtausch zwischen Freunden und Bekannten aus dem In- und Ausland zu, was zu einem bedeutenden Ausfall von Deviseneinnahmen führt. Gegen diesen illegalen Transfer gibt es keine wirksamen Kontrollmaßnahmen.

Der Kapitalexport ist grundsätzlich verboten. Ausnahmen bilden dabei nur die Transfers der Ausländer, die im Rahmen des Investitionsförderungsgesetzes in Marokko investiert haben. Dazu gehören die Dividenten, Gewinne und das investierte Kapital sowie Teile der Einkommen der in Marokko tätigen Ausländer.

Trotz der staatlichen Devisentransferkontrolle gewinnt der illegale Kapitalexport zunehmend an Bedeutung, wie etwa in Form von Unterschätzung von Exporterlösen, Überhöhung der Importpreise und von überhöhten Gewinnen ausländischer Firmen. Eine weitere oft praktizierte Methode des illegalen Devisentransfers ist die Mitnahme einheimischer Währung ins Ausland, wo sie dann zu einem niedrigeren Wechselkurs umgetauscht wird.

¹ Am 17.10.1959 gab die marokkanische Zentralbank die Einführung des Dirham als die neue offizielle Währung Marokkos bekannt und erklärte den seit 1920 als Zahlungsmittel anerkannten "Franc Marocain" für ungültig. Ein Dirham entsprach 1959 100 marokkanischen Francs, seit 1972 100 marokkan. Centimes und besaß einen Gegenwert von 1,756 gr Feingold. Seine damalige Parität gegenüber dem US-\$ wurde auf 5,06 DH und gegenüber dem Französ.Franc auf 1,03 DH festgelegt. Vgl.hierzu: Royaume du Maroc: Bulletin officiel N 2451 vom 19.10.1959, S.1764.

² Das "Office des changes" ersetzt damit das "Office cherifien des changes" von 1939, das der französischen "Caisse d'outre-mer" unterstand.

3. Staatliche Finanzpolitik

3.1 Funktionen des staatlichen Haushalts

Neben den klassischen Funktionen des Staates wie der Bereitstellung öffentlicher Güter, Stabilisierung des Wirtschaftsablaufes, Umverteilung des Einkommens und Vermögens betreibt der marokkanische Staat eine mehr oder weniger bewußte Politik zur Förderung der wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung. Zur Verwirklichung dieser Ziele bedient sich der Staat verschiedener Maßnahmen. Dazu gehören hauptsächlich Steuern, Zölle und Gebühren¹.

Dabei hatten 1980 die indirekten Steuern einen Anteil von 60 % an den gesamten Einnahmen des Haushalts. Der Anteil der Zölle und Sonderimportsteuer stieg von 15 % (1972) auf 22 % (1981). Der Beitrag der Verbrauchsteuer verminderte sich von 48 % (1972) auf 32 % (1981).

Die direkten Steuern trugen 1981 mit 23 % zu den gesamten Einnahmen bei. Dabei hat die Gewinnsteuer mit 11 % die größte Bedeutung. Der Anteil der Einkommensteuer belief sich auf nur 7 % (errechnet nach Tab. 27).

Die Steuerbelastung (Anteil der Steuern am BIP) hat im Zeitraum 1972-1981 erheblich zugenommen. Sie erhöhte sich von 14,5 % auf 22,6 % (ohne Bergbau). Damit gehört Marokko zu den Ländern mit den höchsten Steuerquoten².

Der staatliche Haushalt ist dadurch gekennzeichnet, daß der größte Teil der Einnahmen zur Deckung der laufenden Verwaltungsausgaben verwendet wird. Die wichtigsten Posten auf

¹Eine ausführliche Darstellung des marokkanischen Steuersystems findet sich bei Zemrani, A.B.: La fiscalité face au développement économique et social au Maroc. Rabat 1982 (auch als juristische Diss. Lille 1982).

²Vgl. Banque Mondiale: Incitations Industrielles a.a.O., S. 111.

der Ausgabenseite sind Verteidigung und Bildung mit jeweils 16,2 % und 16,5 % (1981). Nach Berechnungen der Weltbank soll der Staat etwa 28 % seiner Aufwendungen zur Wirtschaftsförderung im Lande einsetzen (vgl. Tab. 52).

Eine nähere Betrachtung der staatlichen Haushaltspolitik macht deutlich, daß seit 1975 wachsende Defizite zu beobachten sind. Neben den steigenden Militäraufwendungen sind umfangreiche öffentliche Investitionsprogramme verantwortlich für diese Entwicklung. Allein im Zeitraum 1973-1977, für den statistische Daten verfügbar sind, stieg der Anteil der öffentlichen Investitionen am BIP von 5 % auf 20 % (1977)¹.

Wie die Tabelle 24 ausweist, expandierte die öffentliche Verschuldung von 5,4 Mrd DH (1970) auf 30,8 Mrd DH (1980). Dabei nahm die Auslandsverschuldung von 3,6 Mrd DH auf 20,6 Mrd DH zu. Die Beanspruchung des privaten Kreditmarktes im Inland durch den Staat hat ebenfalls an Bedeutung zugenommen. Ohne Verschuldung, insbesondere im Ausland, wären zahlreiche Entwicklungsprojekte im Bereich der Landwirtschaft, der Infrastruktur und Ausbildung nicht durchgeführt worden.

¹ Weltbank, Weltentwicklungsbericht 1985, S. 71.

	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Einnahmen insgesamt	3890	4335	5164	8468	9529	9601	12333	13346	15803	17502
-Fiskalische Einnahmen	3318	3723	4306	5544	7630	7523	10503	11390	13207	15084
davon:										
Einkommenssteuer	173	192	219	295	379	502	693	842	915	1088
(Löhne, Gehälter)										
Gewinnsteuer	430	431	475	580	2042	971	1662	1792	2056	1719
Umsatzsteuer	885	925	1025	1348	1611	2040	2712	2849	3180	3665
Verbrauchssteuer (Zucker)	85	133	108	98	96	97	119	109	116	122
Importabgaben	505	502	665	987	1322	1512	2275	2443	2768	3315
Zölle	420	417	479	668	889	1028	1367	1210	1163	1230
Sondersteuer auf Importe	85	85	186	319	433	484	908	1233	1605	2085
Exportabgaben	63	60	73	230	194	136	127	126	129	215
-Nicht-fiskalische Einnahmen	566	538	766	2808	1803	1901	1716	1793	2355	2151
davon:										
Gewinne der öffentlichen										
Unternehmen	86	60	199	2038	1184	1085	758	711	681	792

	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Ausgaben insgesamt	4548	5232	5690	9816	12870	16818	19980	19119	21842	24686		
davon für:												
Personalausgaben	1996	2110	2205	2873	3377	4254	5196	5751	6897	8115		
Sachausgaben	84	1.0	1.0	1.8	1.7	2.0	2.1	2.6	2.6	3.3		
Zinszahlungen	222	265	278	285	344	493	762	1047	1360	1758		
Subventionen und sonstige												
laufende Transaktionen	410	585	823	2572	2578	2006	2020	1911	2489	3611		
davon Sozialversicherung	137	134	295	333	301	303	311	310	552	598		
Bruttokapitalinvestitionen	1072	1230	1257	2297	4374	7713	9824	7583	8290	7643		
Ausgaben nach öffentlichen												
Dienststellen:												
Militär	562	645	763	1057	1675	2551	3294	3219	3495	4400		
Erziehung	798	1010	1047	1393	1847	2290	2776	2761	3821	4242		
Gesundheit	235	253	262	330	448	544	598	676	664	829		
Sozialsicherheit und												
sozialdienste	344	417	631	804	551	620	776	1014	1263	1262		

Quelle: International Monetary fund: Yearbook of government finance statistics,
Washington D.C. 1982, S.686ff.

: Staatshaushalt in Marokko: Entwicklung, Struktur, Finanzierung und öffentliche Verschuldung
 1970-1980 in Mio DH

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Defizit (-) bzw. Überschuß (+)	-619	-658	-897	-526	-1348	-3341	-7217	-7647	-5773	-6039	-7184
Finanzierung durch											
Auslandskredite	342	321	296	- 2	185	1350	4474	5195	3365	4014	3910
Inlandskredite	277	91	521	475	779	1474	2197	2210	2528	1759	3426
Öffentliche Verschuldung											
gegenüber dem Ausland	3622	4026	4338	4177	4341	5168	7881	11438	13723	16071	20697
gegenüber dem Inland	1878	2056	2349	2641	3172	3770	5245	5908	7360	8611	10197

Quelle: IMF. Yearbook of Government finance statistics 1982 und Yearbook of international financial statistics 1984, Washington 1985, S. 428 ff.

3.2. Öffentliche Unternehmen

Die Beteiligung des Staates am Wirtschaftsprozess ist in Marokko im Vergleich zu vielen EL sehr gering und beschränkt sich auf nur wenige Sektoren. Im Agrarbereich ist der Staat mit zwei wichtigen Gesellschaften vertreten. Die SODEA (Société de développement agricole), gegründet im Jahr 1972, verwaltet etwa 70.000 ha Exkolonialland und produziert überwiegend Zitrusfrüchte, Aprikosen Olivenöl und Wein¹.

Die SOGETA (Société de gestion des terres agricoles), errichtet ebenfalls im gleichen Jahr, bewirtschaftet rund 97.000 ha Exkolonialland und konzentriert ihre Tätigkeit auf die Produktion von Getreide und Hülsenfrüchten².

Die staatliche Präsenz in der Industrie hat seit 1960 an Bedeutung zugenommen. Der Anteil öffentlicher Betriebe am Gesamtkapital der verarbeitenden Industrie in Marokko (nur Industrien mit 10 Beschäftigten und mehr) belief sich 1978 auf 47 %. In den Bereichen der Erdölraffinerie und Tabakindustrie ist der Staat der einzige Investor. Im Sektor des Papier- und Druckwesens erreicht der staatliche Anteil 98 % und in der Chemie 90 %. Auch in der metallverarbeitenden Industrie besitzt der Staat 88 % des Kapitals. Niedrigere Anteile liegen in den Bereichen der Getränke (23 %), Textilien (21 %), Maschinen (35 %) und Transportausrüstungen (27 %)³.

Nach den Ermittlungen des internationalen Währungsfonds bestehen in Marokko etwa 56 selbständige öffentliche Unternehmen im nicht-finanziellen Sektor⁴. Der Großteil davon ist im Infrastrukturbereich tätig. Berücksichtigt man die Zahl der Filialen und

¹ vgl. CNCA. Rapport d'activité 1975/76, S. 11.

² Ebenda.

³ vgl. Ministère du Commerce, de l'industrie ...: Les industries de transformation, 1978.

⁴ IWF: Yearbook of Government finance statistics 1982 und Tab. B3 in dieser Arbeit.

zahlreichen staatlichen Beteiligungen, ergibt sich eine Gesamtzahl von 439 öffentlichen und halb-öffentlichen Betrieben. 36 davon haben einen staatlichen Anteil von weniger als 33%, 139 Betriebe besitzen Anteile zwischen 33-100% und 26% verfügen über einen Anteil von 55-100% des Grundkapitals.^{1/2}

Im Finanzsektor sind 11 Institute in staatlichem Besitz, 7 davon sind im Kreditgeschäft tätig

Die staatliche Intervention in den Industrialisierungsprozeß erfolgt entweder in Form von Beteiligungen an Industrien mit privatem Kapital oder einer Errichtung staatlicher Produktionsbetriebe, die zu einem späteren Zeitpunkt an Private verkauft werden.

Diese Interventionen erfolgen in der Regel über die für die Industrialisierung zuständigen staatlichen Stellen:

- Die Entwicklungsbank (BNDE)
- Das Industrieentwicklungsamt (ODI)³
- Die Nationale Investitionsgesellschaft (SNI)⁴

¹ Vgl. A.Jouahri: Données de base sur les entreprises publiques au Maroc, in: A.Jouahri, A.Claissse, A.Sbihi u.a. (Hrsg.): La gestion des entreprises publiques. Casablanca 1976, S.16.

² Zu mehr Einzelheiten über öffentliche Unternehmen vgl. die neuere Studie von EL.Midaoui, A.: Les entreprises publiques et leur participation au développement au Maroc. Casablanca 1981 (auch als Diss. Paris 1980).

³ Zur Rolle der Entwicklungsbank und des Industrieentwicklungsamts vgl. Seite 295f und 299f.

⁴ Die nationale Investitionsgesellschaft (SNI) wurde am 22.10. 1966 mit dem Ziel errichtet, Kapitalanteile an bestehenden oder neuen Gesellschaften zu erwerben und somit Einfluß auf die Industrie, den Finanzsektor und den Tourismus auszuüben. Ende 1982 verfügte sie über ein Eigenkapital von 150 Mio.DH. Vgl. hierzu: Société Nationale d'Investissement. Rapport d'activité 1982, Casablanca 1983. Vgl. auch Übersicht 5, Anhang C).

4. Außenhandelspolitik

Zur Beeinflussung und Gestaltung der Außenhandelsbeziehungen Marokkos mit der Außenwelt bedient sich der Staat verschiedener Maßnahmen. Diese umfassen neben den Zöllen, Steuern, Kontingenten und Verboten auch die Bildung von Außenhandelsmonopole , Devisenkontrolle und Abschluß bilateraler Handelsverträge.

Der Außenhandel unterliegt im Vergleich zum Binnenhandel stärker dem staatlichen Einfluß. Die Einfuhr wird zwar von den handelspolitischen Maßnahmen erheblich beeinflusst, wird aber zum größten Teil im privaten Sektor abgewickelt. Der Export wird dagegen überwiegend vom Staat oder halb-staatlichen Stellen durchgeführt. Das öffentliche Export- und Vermarktungsamt (OCE) kontrolliert allein mehr als 33 % der gesamten Exporterlöse, die Phosphatgesellschaft (OCP) rund 30 % und das Bergbauamt (BRPM) etwa 7 % der 1982 getätigten Exporterlöse .

4.1 Importpolitik

4.1.1 Zollpolitik

4.1.1.1 Entwicklung bis 1956

Auf der internationalen Algeciras-Konferenz¹ über Marokko im Jahr 1906 wurden zahlreiche Gesetze im Wirtschafts- und Sicherheitsbereich des Landes von den europäischen Staaten beschlossen.² Neben der Finanzhilfe für den Sultan mit dem Ziel, die Zentralbank "Banque d'Etat du Maroc" zu errichten, wurde das Außenhandelssystem neu organisiert³ und eine Zollkontrollkommission in Tanger errichtet. Diese setzte sich aus Mitgliedern der ausländischen Konsulate, der Zentralbank und einem Repräsentanten des Palastes zusammen. Neben der Neugestaltung der Außenhandelspolitik haben die europäischen Mächte das Eigentumsrecht an Grund und Boden neu geregelt.⁴ Auch für den Bergbau

¹ Bis zum Abschluß des internationalen Algeciras-Vertrags wurden zwischen Marokko und den europäischen Staaten zahlreiche handels- und außenpolitische Verträge unterzeichnet. Dabei stellten die beiden Handelsabkommen mit Großbritannien (1856) und Spanien (1861) die wichtigsten Verträge dar. Zu näheren Einzelheiten vgl. K. Neumann: Die Internationalität Marokkos, Berlin 1919 (Anhang): J. Caillè: Les accords internationaux du Sultan Sidi-Mohamed Ben Abdellah (1757-1790), Paris 1960, S. 147ff; Protectorat Français: Annuaire Economique et Financier, Rabat 1924, S. 23ff.

² Die Teilnehmer der Konferenz waren: Deutschland, Frankreich, Ungarn, Österreich, Spanien, Großbritannien, Italien, Portugal, Rußland, Schweden und Marokko.

³ Vgl. Deutsches Handelsarchiv 1907, S. 24ff und Protectorat Français: Annuaire Economique et Financier du Maroc, Rabat 1924, S. 21ff, sowie Y. Famchon: Le Maroc d'Algeciras à la souveraineté économique. Analyse du statut juridique de l'économie marocaine. Paris 1957

⁴ Vgl. Protectorat Français. Annuaire Economique et Financier du Maroc, Rabat 1924, S. 21ff.

wurden besondere Vorschriften nach dem europäischen Recht erlassen. Ferner verpflichtete sich Marokko auf der Konferenz, alle teilnehmenden Staaten von den bevorstehenden Infrastrukturprojekten zu unterrichten und sie bei der Vergabe von öffentlichen Aufträgen alle gleich zu behandeln.¹

Im Bereich der Außenhandelspolitik werden auf alle Einfuhren Zölle in Höhe von 10% und Nebenabgaben von 2,5% erhoben. Diese Sätze blieben bis 1956 konstant. Auf der Exportseite wurden alle steuerlichen Abgaben und bisherigen Verbote aufgehoben. Alle Teilnehmer der Konferenz genossen Handelsfreiheit mit Marokko und die Anwendung der Meistbegünstigungsklausel².

4.1.1.2 Entwicklung seit 1956

Gleich nach seiner Unabhängigkeit begann Marokko mit der Erstellung neuer juristischer Rahmenbedingungen für seinen Außenhandel. Bis 1956 war Frankreich der dominante Partner in seinen Außenhandelsbeziehungen. Diese unterlagen den Bestimmungen innerhalb der Franc-Zone und der liberalen Handelspolitik während der gesamten Kolonialzeit, in der nur ein Zollsatz von 10% auf alle Importe erhoben wurde.

Die Einführung eines neuen Zolltarifs am 24.5.1957 wurde notwendig um³:

- Die Errichtung neuer Industrien durch den Schutz vor ausländischer Konkurrenz zu begünstigen.
- Das Handelsbilanzdefizit zu verringern.
- Die Versorgung der Bevölkerung mit ausreichenden Nahrungsmitteln zu angemessenen Preisen zu gewährleisten.
- Die Verwendung der Devisen für produktive Zwecke sicherzustellen.

¹ Vgl. Deutsches Handelsarchiv 1907, S.24f.

² Ebenda, S.24.

³ Vgl. M.Beaud: Le commerce extérieur du Maroc. Rabat 1960, S.109 (auch als Diss. Rabat).

Das neue Zollgesetz sah von nun an eine differenzierte Tarifpolitik vor. Von der Zollbelastung werden nur Einfuhren befreit, die zur wirtschaftlichen Entwicklung des Landes einen Beitrag leisten. Dies sind alle Produktionsmittel, die im Rahmen der Investitionsförderungsgesetze verwendet werden¹.

Auch die Einfuhren im Rahmen der sog. "Régimes Economiques en Douane" dürfen ebenfalls nicht verzollt werden. Dazu zählen²:

- Lagerung von Importen innerhalb des Zollgebietes für eine bestimmte Frist (Entrepôt de stockage),
- Vorübergehende Einfuhr (l'importation temporaire),
- Verarbeitung lokaler Produkte im Ausland (le trafic de perfectionnement à l'exportation),
- Vorübergehende Ausfuhr (l'exportation temporaire),
- Importe, die im Export verwendet werden (Drawback-Verfahren).

Alle diese Maßnahmen haben das Ziel, die Exporte zu fördern, indem alle für die Ausfuhr notwendigen Importe von Vorprodukten und Investitionsgütern von Zöllen und indirekten Steuern befreit werden.

Das Ausmaß des Zollschatzes ist in Marokko relativ hoch. Zwar beträgt der Durchschnittszoll für die gesamten Importe nur 21 % (vgl. Tab. 28), die Zollsätze für die einzelnen Produkte liegen oft zwischen 50 und 150 % (vgl. Tab. A9). Auch die effektive Protektion für die marokkanische Industrie ist hoch und beträgt je nach Produktgruppe 21 bis 35 %. Für die einzelnen Güter erreicht sie Werte von über 100 % (vgl. Tab. 53 und 61).

¹ Die einzelnen Produkte, die die Zollfreiheit genießen, werden im Gesetz genau beschrieben, vgl. hierzu Royaume du Maroc: Bulletin Officiel No. 3400 vom 38.12.1977 und No. 3803 vom 18.9.1985

² vgl. BMCE: Les régimes Economiques en douane" in: Revue bimensuelle d'informations No. 50. Casablanca 1980, S. 11 ff

Tab.28: Durchschnittliche Importzölle, 1974, nach Güterprodukt-
gruppen und ausgewählten Waren in %

<u>Nahrungsmittel, Tabak, Getränke</u>	<u>6,7</u>
Weizen	0,0
Zucker	7,2
Tee	20,0
Kaffee	15,0
Milchprodukte	22,0
Tabak	3,2
<u>Energie und Brennstoffe</u>	<u>1,0</u>
Erdöl	0,0
Sonstige	9,6
<u>Rohmaterialien</u>	
<u>tierischen u. pflanzlichen Ursprungs</u>	<u>7,4</u>
unverarbeitete Pflanzenöle	10,0
Lumber	10,0
Ölsäuren	20,0
Textilrohmaterialien	0,0
Rohzucker	0,0
Pappe	0,0
<u>Rohstoffe mineralischen Ursprungs</u>	<u>3,0</u>
<u>Halbfertigwaren</u>	<u>7,4</u>
Stahl u. Stahlprodukte	0,0
Düngemittel	0,0
<u>Landwirtschaftliche Ausrüstungen</u>	<u>9,6</u>
Zugmaschinen	6,5
landwirtschaftliche Maschinen	15,0
<u>Industrielausrüstungen</u>	<u>10,0</u>
<u>Konsumgüter</u>	<u>21,5</u>

Quelle: Banque Mondiale, Maroc: Rapport sur le développement
économique et social, Washington D.C. 1981, Annexe
Tab.3.11, S.41.

4.1.2 Nicht-tarifäre Maßnahmen

Die Einführung der meisten nicht-tarifären Maßnahmen im marokkanischen Außenhandel fand bereits in der Kolonialzeit statt.¹

Zu den wichtigsten zählen:

- Steuern und sonstige Abgaben
- Vergabe von Lizenzen und Kontingentierungen
- Bildung von Einfuhrmonopolen.

a) Steuern und sonstige Abgaben

Diese erste Kategorie der nicht-tarifären Maßnahmen hat überwiegend einen Finanzcharakter und wird daher entsprechen den haushaltspolitischen Erfordernissen ständig geändert.

¹ Eine ausführliche Darstellung der einzelnen Steuern und Abgaben in der Kolonialzeit findet sich bei Jouannet: L'évolution de la fiscalité marocaine depuis l'instauration du Protectorat Tome 1, Paris 1953. M.Champion: Les finances publiques au Maroc, Rabat 1961.

Zu dieser Gruppe gehören die Sondersteuer auf Importe, Umsatzsteuer, Verbrauchssteuer, Zollstempelsteuer und Transaktionssteuer (vgl.Tab.29).

Die Sondersteuer auf Importe beträgt etwa 15% und wird auf Cif-Basis berechnet. Sie hat eine große Bedeutung für den staatlichen Haushalt. Ihr Anteil an den staatlichen Einnahmen liegt bei 12% (vgl.Tab. Die Umsatzsteuer (Taxe sur les produits) wird sowohl auf Produkte, die Inland hergestellt werden als auch auf importierte Waren erhoben. Die Berechnungsgrundlage erfolgt auf Basis des Cif-Wertes erhöht um Zoll, Sondereinfuhrsteuern, Zollstempelgebühr und Verbrauchsteuer. Die normale Rate beläuft sich auf 12% mit folgenden Ausnahmen: Arzneimittel (8%), Brennstoffe (6,3%) und alkoholische Getränke (16%). Eine Befreiung von der Umsatzsteuer gewährt der Staat für Getreide, Milchprodukte, Zucker, Tabak, Zeitungspapier und alle Erzeugnisse, die im Rahmen der Investitionsförderungsgesetze importiert werden.

Die Verbrauchssteuer betrifft nur einige importierte oder in Inland hergestellte Waren wie Alkohol und alkoholfreie Getränke, Zuckerwaren und Erdölprodukte. Sie liegt je nach Erzeugnis zwischen 6 und 35%.

Die Zollstempelgebühr belastet alle Einfuhren und wird auf Basis des Zollwertes, der Spezial- und Verbrauchssteuer berechnet. Zur Zeit beläuft sich ihr Satz auf 4%.

b) Vergabe von Lizenzen und Kontingenten

Jede Einfuhr in Marokko bedarf zuerst einer Meldung bei der Abteilung für den Außenhandel beim Industrie- und Handelsministerium. Sie kann nur von Gesellschaften, die im Handelsregister eingetragen sind, ausgeführt werden.

Welche Produkte mit Lizenz oder überhaupt importiert werden dürfen, sind dem jährlich erscheinenden Einfuhrprogramm zu entnehmen. Dabei werden drei Listen unterschieden: A,B und C.¹

¹ Ministère de l'industrie, du commerce et de la marine marchande
Direction du commerce extérieur, le programme général d'importation. vesch.Jgg.

In der Liste A werden alle liberalisierten Waren aufgeführt. Sie können ohne Lizenzen frei importiert werden. In diese Güterkategorie fallen hauptsächlich Produkte, die in Marokko nicht oder nur in sehr geringem Umfang hergestellt werden.

Tab.29: Die nicht-tarifären Maßnahmen

<u>Auf Einfuhren</u>	<u>bis 1977</u>	<u>Stand 1982</u>
Sondersteuer auf Importe (Taxe spéciale sur l'importation)	5%	15%
Transaktionssteuer (Droit de transaction)	5%	5%
Umsatzsteuer (Taxe sur les chiffres d'affaires)	12%	15-30%
Verbrauchssteuer (Taxe intérieure à la consommation)	6-30%	6-35%
Stempelgebühr (Impôt de timbre)	2%	4%
<u>Auf Ausfuhren</u>		
Exportstatistiksteuer	0,5%	0,5%

Quelle: ·Zusammengestellt nach Angaben des Ministère des
Finances, Rabat.

In der Liste A werden auch bestimmte Nahrungsmittel und industrielle Massengüter aufgeführt. Viele davon werden mit sehr hohen Zöllen belegt.

Die Liste B beinhaltet kontingentierte Waren, die einer Einfuhr-
lizenz bedürfen. Es handelt sich dabei hauptsächlich um eine
Kontrolle der Importe, die mit der lokalen Produktion konkurrie-
ren. Bei der Vergabe von Importlizenzen werden die verarbeitenden
Industrien bevorzugt. In einigen Fällen erhalten die Import-

Tab.30: Entwicklung der Importe nach Liste A,B und C
1967-1982 in Mio.DH

	1967	1969	1971	1973	1975	1978	1982
Nahrungsmittel	723	452	701	1.078	2.593	2.007	3.496
Liste A	139	157	426	510	1.396	708	1.200
Liste B	547	279	275	563	1.189	1.262	2.233
Liste C	36	16	-	4	9	37	62
Energie	127	165	236	303	1.120	1.782	7.066
Liste A	-	-	1	6	4	6	13
Liste B	127	164	234	297	1.116	1.776	7.052
Liste C	-	-	-	-	-	-	-
Rohstoffe	291	342	466	618	996	1.176	3.039
Liste A	66	90	196	271	354	506	1.182
Liste B	222	251	270	347	641	668	1.856
Liste C	2	1	-	-	-	2	1
Halbfertigwaren	553	738	795	1.177	2.005	2.743	4.836
Liste A	327	465	625	966	1.363	1.294	3.410
Liste B	225	271	168	210	639	1.435	1.373
Liste C	2	2	1	-	3	14	52
Investitionsgüter	529	663	789	850	2.493	3.386	5.738
Liste A	251	485	610	592	1.639	2.046	4.448
Liste B	277	176	170	251	804	1.332	1.169
Liste C	2	2	10	7	49	9	15
Konsumgüter	397	483	545	652	1.120	1.196	1.815
Liste A	192	190	431	410	935	507	727
Liste B	204	293	113	241	184	663	1.027
Liste C	1	-	-	-	-	26	60
Insgesamt	2.620	2.844	3.533	4.678	10.394	12.361	25.990
Liste A	975	1.388	2.290	2.756	5.692	5.066	10.986
Liste B	1.602	1.435	1.231	1.910	4.640	7.207	14.812
Liste C	43	21	12	12	62	88	191

Quelle: Zusammengestellt nach: Office des changes, statistiques
des échanges extérieurs, vesch.Jgg.

teure nur ein Teilkontingent.

Die Liste C sieht verbotene Einfuhren vor. Dabei handelt es sich um Produkte, die im Inland einen hohen Selbstversorgungsgrad haben (z.B. Textilprodukte) und/oder um die Produkte, die für die einheimische Industrie eine gefährliche Konkurrenz darstellen. Die Entwicklung der einzelnen Importgüterkategorien wird in der Tabelle 30 dargestellt.

c) Einfuhrmonopole

Die Einfuhrmonopole bestehen nur für eine kleine Anzahl von Produkten, die eine große Bedeutung für den Massenkonsum (z.B. Tee, Zucker, Getreide) oder für die wirtschaftliche Entwicklung des Landes (z.B. Energie) haben.

So dürfen Tee und Zucker nur über die am 7.9.1961 errichtete staatliche Gesellschaft (ONTS) importiert werden. Dieses Unternehmen kontrolliert außerdem das gesamte Vertriebssystem für diese beiden Güter durch die Vergabe von kommerziellen Lizenzen an die Zwischen- und Großhändler. Es setzt ferner die Einzelhandelspreise und die Handelsspannen für die Händler fest.¹

Im Bereich der Getreide- und Hülsenfrüchte besitzt die staatliche Gesellschaft (ONCL) das Handels- und Einfuhrmonopol. Sie²:

- vergibt Import- und Handelslizenzen
- berät die Produzenten und Händler und gewährt ihnen finanzielle und technische Hilfe,
- interveniert auf dem Markt, um die Preise zu stabilisieren und damit ein angemessenes Einkommen für die Bauern zu erzielen.
- Und verwaltet die von ihr auf Getreideprodukte und Hülsenfrüchte erhobenen Steuern und sonstigen Abgaben sowie die Verteilung von Subventionen.

¹ Vgl. Royaume du Maroc: Bulletin officiel N.2205 vom 22.11.1963, Rabat 1963, S.1770.

² Vgl. Ministère de l'agriculture et de la réforme agraire (MARA): L'organisation des marchés. Rabat 1973, S.13ff.

4.1.3 Regionale Aspekte der Einfuhrpolitik

4.1.3.1 Behandlung der EG und sonstiger westlicher IL.

Die Europäische Gemeinschaft genießt eine besondere Stellung in der marokkanischen Handelspolitik. Das erste Assoziierungsabkommen, das mit der EG am 31.3.1969 abgeschlossen wurde¹, enthält verschiedene Zollkonzessionen für Importe aus den einzelnen EG-Ländern. Da aber Marokko aufgrund der internationalen Algeciras-Akte von 1906 die Meistbegünstigungsklausel anwenden und daher sämtliche Einfuhren gleich behandeln muß, gelten die der EG eingeräumten Zollzugeständnisse auch für alle Drittlandswaren, so daß sich aus dem Assoziierungsabkommen keine Vorzugsbehandlung für die Importe aus der EG ergab, wie es auf den ersten Blick erscheint. Wird aber berücksichtigt, daß mehr als 60% der marokkanischen Importe im Jahr 1968² aus den EG-Staaten stammten und durch europäische Firmen, insbesondere französische, im Lande abgewickelt werden, wird der Wunsch der EG nach mehr Liberalisierung und Zollvergünstigung bei den Einfuhren in Marokko verständlich.

Für einige Waren wurden Zölle gesenkt (z.B. für Milch, Butter, Kase) oder beseitigt (z.B. Saatkartoffeln, Stickstoffe, Zeitungspapier).³

Außerdem werden im Rahmen von 24 Produktgruppen, die von großer Bedeutung für die Industrialisierung in Marokko sind, Kontingente für die Lieferanten aus der EG reserviert. Sie werden je nach Produkt auf 40-100% der betreffenden Importe festgesetzt. Aber auch bei den landwirtschaftlichen Produkten werden 50-100% der

¹ Europäische Gemeinschaften -Kommission-: Verordnung (EWG)N 1462/69 vom 23.7.1969 über den Abschluß des Abkommens zur Gründung einer Assoziation der Wirtschaftsgemeinschaft und dem Königreich Marokko, in: Amtsblatt, Rechtsvorschriften L 197 vom 8.8.1969.

² Errechnet nach Office des changes, statistique du commerce extérieur. Rabat 1968.

³ Europäische Gemeinschaften -Kommission-: Verordnung (EWG) No.1462/69 vom 23.7.1969, a.a.o.

jeweiligen gesamten Einfuhren Marokkos für die Exporteure aus der EG reserviert.¹

Bei dem zweiten Assoziierungsabkommen von 1978² verlangte die EG deshalb keine reziproken Zollvergünstigungen, weil die Liberalisierungswelle im ersten Abkommen ein für die EG tragbares Zollniveau herbeiführte. Außerdem werden alle Investitionsgüter und Vorprodukte für die Industrialisierung in Marokko von Zöllen und ähnlichen Abgaben befreit.³

Im zweiten Assoziierungsabkommen wird das Ziel der Errichtung einer Freihandelszone im gewerblichen Bereich zwischen der EG und Marokko noch verstärkt. Die Verpflichtung Marokkos beschränkt sich auf die Konsolidierung der zum Zeitpunkt der Unterzeichnung der Abkommen bestehenden Handelsregime. Ein Verstoß gegen diese Verpflichtung ist nur dann erlaubt, wenn es die wirtschaftliche Entwicklung Marokkos erfordert. Das gleiche gilt für die Exportverbote. Bei einer Anhebung der Zölle in Marokko dürfen die einzelnen EG-Länder nicht diskriminiert werden. Ausnahmen sind nur zulässig, wenn eine wirtschaftliche Integration mit den arabischen oder anderen EL angestrebt wird.

4.1.3.2 Behandlung der sozialistischen Staaten und Entwicklungsländer

Die Gestaltung der Handelspolitik gegenüber den sozialistischen Staaten und den EL beruht hauptsächlich auf dem Abschluß bilateraler Handelsverträge, in denen das Volumen des Warenaustauschs sowohl wert- als auch mengenmäßig im voraus bestimmt wird. In der Regel werden Kompensationsgeschäfte abgeschlossen, bei denen man

¹ Ebenda.

² EG-Kommission: Verordnung (EWG) Nr.2211/78 des Rates vom 26.9.1978 über den Abschluß des Kooperationsabkommens zwischen der EWG und dem Königreich Marokko, in: Amtsblatt, Rechtsvorschriften L.204 vom 27.9.1978.

³ Vgl. Seite 284.

sich gegenseitig zu bestimmten Leistungen wie Warenliefermengen und Warenabnahme verpflichtet.

Bisher hat Marokko zahlreiche bilaterale Handelsverträge mit den RGW-Staaten unterzeichnet. Mit der Sowjetunion wurde das erste Zahlungs- und Handelsabkommen am 18.4.1957 unterschrieben, das am 30.11.1965 und am 5.7.1968 verlängert wurde.^{1/2}

Mit den EL wurden ebenfalls einige bilaterale Handelsverträge abgeschlossen. Mit Tunesien besteht ein seit dem 21.10.1965 unterzeichneter und am 19.3.1979 verlängerter Handelsvertrag³, der Zollfreiheit für bestimmte Waren vorsieht, wie Trockengemüse, Wolltuch, Bekleidungsartikel (in begrenztem Umfang). Mit Senegal⁴ unterschrieb Marokko auch ein Zollpräferenzabkommen am 18.2.1973, das eine Zollbefreiung für die Einfuhren von Leder, Baumwollstoffen, Gemüse (frisch und konserviert) zum Inhalt hat. Weitere Handelsabkommen⁵ sind mit Ägypten, Guinea, Indien und der Volksrepublik China bereits Anfang der 60er Jahre abgeschlossen. Alle diese Abkommen gewahren Marokko ebenfalls einen freien Zugang für eine bestimmte Anzahl seiner Ausfuhrgüter. Dabei handelt es sich hauptsächlich um Obstsäfte, Wein und Gemüse. Der Abschluß bilateraler Zollpräferenzabkommen mit einigen EL hat bisher zu keiner nennenswerten Ausweitung des Außenhandelsvolumens mit den Vertragsparteien geführt. Die Ursache dafür liegt hauptsächlich in der einseitigen Produktions- bzw. Exportstruktur Marokkos und seiner Handelspartner. Insgesamt ist das Volumen des Außenhandels mit den EL niedrig und erreichte 1982 nur einen Anteil von 13%⁶ am gesamten Außenhandelsvolumen Marokkos.

¹ Vgl. J.P.Constant: Les relations marocco-soviétiques. Paris 1973, S.48f; A.Tiano: La politique économique et financière du Maroc indépendant, Paris 1962, S.119.

² Zu den Handelsbeziehungen seit 1977 vgl. Friedr.-Ebert-Stiftung

³ Direction des douanes; unveröffentlichte Angaben der Zollverwaltung. Casablanca, März 1981.

⁴ Ebenda.

⁵ Vgl. A.Tiano: La politique économique et financière du Maroc indépendant. Paris 1962, S.120.

⁶ Unne Erdolimporte; eigene Berechnungen nach Ministère du Plan. le Maroc en chiffres, 1982.Vg. auch Tab.32 in dieser Arbeit.

Der Warenaustausch beschränkte sich nun auf wenige Waren. Der Import Marokkos besteht aus tropischen Produkten und im Lande nicht verfügbaren Agrarrohstoffen. Der Export konzentriert sich auf Zitrusfrüchte, Fischkonserven, Textilien und Phosphat. Insbesondere mit den arabischen Ländern ist der Außenhandel sehr einseitig. Er beschränkte sich auf die Einfuhr von Erdöl gegen die Ausfuhr von Zitrusfrüchten.

4.2 Die Exportpolitik

4.2.1 Die staatlichen Exportmonopole

Der Exportsektor unterliegt im Gegensatz zum Import einem stärkeren staatlichen Einfluß. Etwa 80 % der gesamten Exporterlöse (19 werden über staatliche Handelsgesellschaften abgewickelt.

4.2.1.1 Das Vermarktungs- und Exportamt (OCE)

Bereits im Jahr 1932 errichtete das französische Protektorat das Außenhandelsamt ("Office du commerce extérieur") mit dem Ziel, die Agrar- und Konservenexporte hinsichtlich ihrer Qualität zu kontrollieren und neue Exportmärkte zu erschließen. Im Jahr 1940 wurde dieses Amt in das "office cherifien du commerce extérieur" umbenannt. Seine Tätigkeit erfaßte alle Bereiche des Außenhandels. Neben der Vergabe von Einfuhrlizenzen und der Preisfestsetzung für Exportgüter übernahm das neue Außenhandelsamt die technische Kontrolle im Export, die Erstellung von Einfuhrgesetzen und die Vergabe von Markenzeichen.¹

In den ersten Jahren der Unabhängigkeit existierten wenige Große Exporthändler, die die Preise für Agrargüter erheblich beeinflussen konnten. Folglich waren große Preisdifferenzen zwischen Produktions- und Exportpreisen vorhanden, von denen nur die Ex-

¹ Vgl. J.Froissant: L'exportation dirigée au Maroc, l'office cherifien du commerce extérieur. Diss. Paris 1944, S.8ff. Ministère de l'Economie Nationale: Etude sur le commerce, vol.I: Commerce extérieur. Rabat 1961, S.521.

porteurs profitieren konnten. Angesichts dieser Lage sah sich die Regierung gezwungen, einen neuen Rahmen für den Export landwirtschaftlicher Produkte zu schaffen. So wurde am 1.7.1965 das staatliche Vermarktungs- und Exportamt (OCE) errichtet.

Der Staat übertrug dem OCE das Ausführmonopol für folgende Waren:

- Zitrusfrüchte und Gemüse (frisch und tiefgefroren),
- Konserven aller Art einschließlich Getränke,
- Fisch, frisch und konserviert,
- Baumwolle,
- Wein.

Bei vielen dieser Produkte übernimmt das OCE die gesamte Vermarktung im Ausland (z.B. Zitrusfrüchte, Gemüse). Bei anderen Produkten überläßt es es den Herstellern, den Export selbst abzuwickeln und beschränkt seine Kontrolle in diesem Fall auf die Qualitätsprüfung.

Außerdem besitzt das OCE alle Vollmachten, sich an bestehenden Firmen im Handels-, Industrie- und Finanzbereich zu beteiligen oder neue zu gründen, wenn es für seine Exporttätigkeit sinnvoll erscheint. Zur Finanzierung seiner Aufgaben erhebt das OCE Gebühren und Steuern auf die von ihm kontrollierten Exporte. Seine Einnahmen sollen nur zur Deckung der laufenden Kosten und Schulden dienen, die Überschüsse müssen an den Staat abgeführt werden.

Weitere Funktionen² des OCE liegen in der statistischen Erfassung aller von ihm exportierten Produkte, Vermittlung heimischer Exporteure mit ausländischen Importeuren für den Handel mit bestimmten Waren. In einer eigenen Zeitschrift werden die Weltmarktdaten für die betreffenden Produkte untersucht und veröffentlicht.

4.2.1.2 Das Bergbauexportmonopol

Die Produktion und die Ausfuhr vom Phosphat liegt ausschließlich in der Verantwortung der staatlichen Gesellschaft (OCP), die be-

¹ OCE: Activités et perspectives. Casablanca 1977, S.16

² vgl. S. 169.

reits 1920 errichtet wurde.¹ Sie hat ebenfalls das Exportmonopol für alle aus Phosphat gewonnenen Produkte wie Phosphorsäure und Düngemittel. Der Export mineralischer Erzeugnisse wird durch das Bergbauamt (BRPM)² kontrolliert. Für einige Rohstoffe hat dieses Amt das Produktions- bzw. das Exportmonopol (z.B. Eisenerze). Für andere Mineralien, deren Abbau vom privaten Sektor betrieben wird, beschränkt es seine Kontrolltätigkeit auf die Vergabe von Exportlizenzen und gelegentlich auf Hilfen in der Vermarktung.

4.2.2 Sonstige Maßnahmen³

Der Warenexport erfolgt in der Regel frei von allen tarifären und nicht-tarifären Hemmnissen. Nur einige Produkte bedürfen einer Exportlizenz und / oder werden mit geringen Steuersätzen belegt.⁴ Bei den Bergbaurohstoffen wird eine sehr geringe Ausfuhrsteuer in Höhe von 0,5% erhoben. Eine Exportlizenz ist für Getreide und Hülsenfrüchte erforderlich. Exportverbote bestehen selten und werden nur bei solchen Produkten oder Rohstoffen verlangt, die für die einheimischen Verbraucher oder die Verarbeitung in der lokalen Industrie dringend notwendig sind. Hierzu gehören z.B. Rohzucker, Wolle, Rohleder etc.

5. Zusammenfassung

In diesem Kapitel wurde eine Bestandsaufnahme der marokkanischen Wirtschaftspolitik vorgenommen. Zunächst wurde die Wirtschaftsordnung und die seit 1973 durchgeführte Marokkanisierung erläutert. Dem folgte eine Diskussion der Preispolitik und ein geschichtlicher Abriß der marokkanischen Entwicklungsplanung.

¹ Vgl. Seite 150.

² Vgl. Seite 156.

³ Eine ausführliche Darstellung der exportfördernden Maßnahmen erfolgt an anderer Stelle dieser Arbeit, vgl. Kapitel VI. 2, S. 24

⁴ z.B. Getreide und Hülsenfrüchte.

schenhändler waren meist Regierungsbeamte, die in den einzelnen Städten das Distributionssystem für die importierten Waren organisierten und die Exportprodukte, die hauptsächlich aus Getreide und Fellen bestanden, im Inland sammelten.¹

Anfang des 17. Jahrhunderts begannen die einzelnen europäischen Großmächte, sich für den Handel mit Marokko zu interessieren. Der englisch-marokkanische Außenhandel erfuhr einen starken Aufschwung, als Frankreich unter Ludwig XIV. gegen Marokko im Jahr 1687 einen Handelsboykott verhängte² und nachdem Spanien das von England besetzte Gibraltar boykottierte.³

Die Rahmenbedingungen für den Außenhandel wurden in verschiedenen Verträgen⁴ mit den europäischen Ländern festgelegt. Die Abkommen mit Großbritannien und Spanien stellten die wichtigsten Handelsverträge dar. In all diesen Verträgen wurde eine Befreiung der Importe Marokkos von Zöllen und ähnlichen Abgaben vorgesehen. Außerdem mußten alle Lieferanten Marokkos gleichbehandelt werden (Meistbegünstigungsklausel).⁵

Mit Deutschland hat Marokko erst im 17. Jahrhundert Handelskontakte aufgenommen.⁶ Im Jahr 1767 ließ der Minister Friedrich des Großen von Hagen ein Gutachten zur Außenhandelsförderung zwischen beiden Ländern erstellen, in dem Marokko als wichtiger Abnehmer für schlesischen Leinen, Danziger Stahl, böhmische und mecklenburgische Glaswaren klassifiziert wurde.

¹ Ebenda S.221.

² K.Neumann: Die Internationalität Marokkos, Berlin 1919, S.124.

³ J.L.Miège: Le Maroc et l'Europe 1830-1894, Bd.2, Paris 1961, S.118.

⁴ Die einzelnen Verträge wurden mit Dänemark (1767), Frankreich (1767), Portugal (1773), Niederlande(1777), Österreich (1783) und Spanien (1867) abgeschlossen. Vgl. hierzu: J.Caillé: Les accords internationaux du Sultan Sidi Mohamed Ben Abdallah 1757-1790, Paris 1960, S.147.

⁵ J.L.Miège: Le Maroc et l'Europe 1830-1894, Bd.2, Paris 1961, S.118.

⁶ M.Hässner: Marokkos Handelsbeziehungen seit 1905 mit besondere Berücksichtigung von Deutschland (Heidelberg, Diss.1912), Berlin 1912, S.15.

Unter den Einfuhren aus Marokko war Deutschland besonders an Olivenöl, Mandeln, Berbergummi, rotem und schwarzem Soffianleder, Wolle, Kupfer, Fellen, Wachs und Getreide interessiert.¹ Im Jahr 1858 wurde eine geologische Erforschung Marokkos angeordnet.² Nachdem einige Mineralienfunde bekannt wurden, verstärkte sich das Interesse zahlreicher Bergbaugesellschaften in Deutschland an der Gewinnung und Kontrolle des marokkanischen Bergbaus.³

Bis 1885 blieb das Außenhandelsvolumen zwischen beiden Ländern weit hinter der englischen und französischen Konkurrenz zurück. Der Warenaustausch wurde von den in Marokko ansässigen 16 deutschen Firmen abgewickelt.⁴ Mit dem Beginn der Weltwirtschaftskrise im Jahr 1891 interessierten sich die deutschen Industrieunternehmen mehr und mehr für Marokko. So erließ der Zollverein einen Aufruf zur wirtschaftlichen Erforschung Marokkos, verbunden mit der Entsendung deutscher Handwerker nach Marokko, um deutsche Produkte dort einzuführen und die Händler zum Gebrauch anzuleiten.⁵

Am 11.10.1902 wurde in Berlin die marokkanische Gesellschaft mit dem Ziel errichtet, die geographischen und wirtschaftlichen Gegebenheiten Marokkos zu erforschen, die Kontakte zu pflegen und die deutschen Interessen zu fördern und zu vertreten.⁶ Insbesondere Firmen wie Siemens, Gruson und die Berliner Maschinen AG erkannten bereits 1880 die Notwendigkeit einer Reorganisation und Umrüstung der marokkanischen Armee sowie einer Verbesserung der dortigen Infrastruktur, insbesondere der Eisenbahn und des

¹ Ebenda, S.221, S.16 Fußnote 2.

² J.L.Miège: Le Maroc et l'Europe 1830-1894, Bd.1, Paris 1961, S.15.

³ Ebenda, S.20.

⁴ H.Nimschowski: Die Expansion des deutschen Imperialismus nach Marokko von Anfang des 19.Jahrhunderts bis zur ersten Marokko-Krise. Leipzig, Diss. 1964, S.39.

⁵ Ebenda, S.39.

⁶ Ebenda, S.50ff.

Post- und Meldewesens wie von Häfen und Straßen. Sie sahen darin die Möglichkeit einer geschäftlichen Expansion.¹

Zu diesem Zweck erhielt der Sultan von Marokko im Jahr 1905 einen Kredit in Höhe von 12 Mio.DM von den deutschen Banken gegen die Verpfändung von Grund- und Bodenbesitz.²

Vom Beginn dieses Jahrhunderts bis 1912 erlebte der deutsch-marokkanische Außenhandel, insbesondere die deutschen Ausfuhren nach Marokko, einen starken Aufschwung, der sein Ende in der Proklamation Marokkos im Jahr 1912 als französisches Protektorat fand.

1.1.2 Kolonialzeit³

Mit dem Beginn der Kolonialzeit setzte eine leichte Umstrukturierung des marokkanischen Außenhandels ein. Im Export kamen neue Produkte (Gemüse, Zitrusfrüchte, Wein und Gemüsekonserven) zu den traditionellen Exporten hinzu. Der Import erfuhr dagegen einen grundlegenden Wandel und erfasste auch Investitionsgüter für den Aufbau der Infrastruktureinrichtungen sowie industrielle Konsumgüter für die in Marokko ansässige französische Bevölkerung.⁴

Im Verlauf der Kolonialzeit verstärkte sich der Import von Investitionsgütern und Nahrungsmitteln. Die Ausfuhr blieb dagegen auf wenige Bergbau- und Agrarerzeugnisse beschränkt.

¹ Ebenda, S.60.

² M.Hässner: Marokkos Handelsbeziehungen, a.a.o. S.206.

³ Eine ausführliche Darstellung des marokkanischen Außenhandels während der Kolonialzeit findet sich bei B.Hamdouch: La spécification subie et le sous-développement. Casablanca 1983 (auch als Pariser Diss. 1983).

⁴ Vgl. hierzu: Protectorat Français: Statistiques maritimes, Rabat 1914 bis 1925.

1.2 Entwicklung von 1956-1981

1.2.1 Güterstruktur

Mit der Erlangung der politischen Unabhängigkeit im Jahr 1956 erhielt der Außenhandel Marokkos einen neuen rechtlichen Rahmen, der vorsah, daß nur bestimmte Produkte ein- und ausgeführt werden dürften. Aber aufgrund der einseitigen Produktionsstruktur im Lande mußten am Anfang der Unabhängigkeit alle Industrieerzeugnisse aus dem Ausland bezogen werden.

So unterlag die Importstruktur in dem Zeitraum 1960-1970 einem tiefgreifenden Wandel. Da das Land zahlreiche Entwicklungsprojekte in Landwirtschaft, Industrie und Infrastruktur in Angriff nahm, mußten alle dafür notwendigen Ausrüstungen, Maschinen, Transportmittel und Brennstoffe eingeführt werden, so daß der Anteil dieser Güter 1970 mehr als 74% der gesamten Importe betrug. Während des Zeitraums 1970-1982 expandierten die Investitionsgüterimporte weiter. Aufgrund der Erdölpreiserhöhungen von 1973 und 1979 haben die Brennstoffe ihren Anteil an den gesamten Einfuhren von 6,3% (1973) auf 26% (1982) erhöht. Der Anteil der Konsumgüter stagniert dagegen bei etwa 5% (vgl.Tab.31).

Die Exportwirtschaft blieb im gesamten Zeitraum 1960-1970 jedoch von dem Strukturwandel unberührt und bot fast die gleichen Produkte wie in der Kolonialzeit an. Der Anteil der traditionellen Exportgüter (Zitrusfrüchte, Gemüse, Fischkonserven und Bergbau) erhöhte sich sogar von 60% (1960) auf 70% (1970) der gesamten Exporterlöse.¹ Einen leichten Strukturwandel konnte der Exportsektor erst nach dem ersten mit der EG 1969 abgeschlossenen Assoziierungsabkommen erfahren. So nahm der Anteil der verarbeitenden Waren allmählich an Bedeutung zu und überschritt 1981 41% der gesamten Exporte. Dabei haben die Textilien den größten Anteil (11%). Hinzu kommen seit Mitte der 70er Jahre einige neue Exportprodukte wie Phosphorsäure und Phosphatdüngemittel (vgl.Tab.33).

¹ Errechnet nach UN Yearbook of International Trade Statistics 1964, New York 1966 und 1970/71. New York 1973.

Der wichtigste Exportartikel Marokkos bleibt nach wie vor das Phosphat, gefolgt von Phosphorsäure, Zitrusfrüchte und Textilien. Rund 12 Produkte machen 73% der gesamten Exporterlöse Marokkos (1982) aus (vgl.Tab.35).

Nach Berechnungen der UNCTAD stiegen die Exporte im Zeitraum 1955-1977 um 7,2 % im Jahresdurchschnitt. Dabei nahmen sie in der Zeit von 1965- 1977 um 13% erheblich stärker als in der Periode 1955- 1965 (2,7%) zu.¹

Während des gleichen Zeitraums unterlagen die jährlichen Exportwerte sehr starken Schwankungen. Der Fluktuationsindex² zeigt einen Wert von mehr als 22 %. Dabei war die Instabilität in der Zeit von 1965 - 1977 mit 19% viel stärker als in der Zeit zwischen 1955-1965 mit nur 4,7 %.³

¹ UNCTAD: Handbook of International Trade and Development Statistics 1983, New York 1983.

² Der Fluktuationsindex setzt die jährlichen Durchschnittswerte der Schwankungen ins Verhältnis zum allgemeinen Trend und wird nach der Formel errechnet:

$$F = \frac{100}{n} \sum_{i=1}^n \left| \frac{x_i - x_i^*}{x_i^*} \right|$$

wobei: a) x_i = Wert der Exporte im Jahr i
 x^* = Wert des entsprechenden Trends
(exponentieller Trend)
 n = Zahl der verwendeten Jahre

³ UNCTAD: Handbook of International Trade and Development Statistics, 1979, S.295 ff.

Tab.31: Güterstruktur des marokkanischen Außenhandels
1970-1981 in %

	1970	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
<u>Exporte</u>	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1. Agrargüter	40	35	15	17	24	20	24	21	20
2. Bergbau	31	27	60	59	43	42	39	38	39
3. verarbeitete Waren ¹	28	38	25	24	33	38	37	41	41
3.1 Nahrungsmittel,Getränke	16	20	11	9	12	13	11	10	10
3.2 Textilien	5	8	6	8	11	12	13	13	11
3.3 Holzprodukte	1	1	1	0,4	0,4	1	1	1	1
3.4 Papier,Pappe	2	1	1	1	1	1	1	1	1
3.5 Chemie	2	4	4	4	5	8	8	12	15
3.6 Rohmetall	1	-	0,2	0,3	1	2	1	2	0,2
3.7 verarbeitete Metallprod.	2	2	1	1	1	1	1	1	1
3.8 sonstige verarbeitete Waren	0,2	0,3	0,2	0,4	1	0,4	0,3	0,3	0,3
<u>Importe</u>	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1. Nahrungsmittel,Getränke	19	26	27	29	19	16	18	17	18
1.1 Rohstoffe	10	15	12	13	10	8	11	10	10
1.2 Verarbeitete Waren	10	11	15	15	10	8	7	7	9
2. Zwischenprodukte	37	37	35	28	30	31	32	34	33
3. Endölprodukte	5	6	13	11	11	12	14	19	23
4. Ausrüstungsgüter	18	13	13	17	20	22	20	17	
5. Transportmittel	12	10	8	12	15	16	11	8	6
6. Konsumgüter	7	6	4	4	5	5	5	4	3

Quelle: Zusammengestellt nach UN Yearbook of International Trade Statistics, Vol.I, Trade by Country . New York, versch.Jgg.

- 1) Verarbeitete Waren haben im Gegensatz zu Rohprodukten eine industrielle Transformation erfahren. Sie können Fertig- und Zwischengüter sein, wobei die Fertigwaren auch für den Endverbrauch bestimmt sein können

1.2.2 Regionalstruktur

Die Europäische Gemeinschaft stellt nach wie vor den Hauptabsatz- und Beschaffungsmarkt für den marokkanischen Außenhandel dar. Ihr Anteil an den gesamten Importen Marokkos lag in der Periode 1971-1980 zwischen 44 und 53%. Dabei entfiel allein auf Frankreich ein Anteil von 25-30%. Für die marokkanischen Exporte bleibt die EG ebenfalls ein unentbehrlicher Absatzmarkt. Auf sie entfielen im gleichen Zeitraum 55 - 63% aller Exporterlöse.

Der Anteil der Entwicklungsländer an den marokkanischen Einfuhren hat sich in dem gesamten Zeitraum mehr als verdoppelt und stieg von 13 auf 28%. Dieser relativ hohe Anteil ist ausschließlich auf die teuer gewordenen Erdöleinfuhren aus den arabischen Staaten zurückzuführen. Die Märkte der Entwicklungsländer sind für die marokkanischen Ausfuhren noch von geringer Bedeutung und absorbieren nur einen Anteil von 10-16% der gesamten Exporte. Die sozialistischen Lieferungen an Marokko stagnieren seit 1971 und liegen bei 6-8%. Die Exporte Marokkos in die COMECON-Staaten sind etwa so hoch wie die Ausfuhren in die Entwicklungsländer (10-12%) (vgl.Tab.32).

Zu den wichtigsten Handelspartner Marokkos zählen neben Frankreich auch die BRD, die USA, Spanien, die Benelux-Länder, Italien und Großbritannien. Seit 1978 hat sich der Handel mit der Sowjetunion und Saudi-Arabien sowie Polen infolge von Phosphat- und Erdöllieferungen intensiviert (vgl.Tab.33).

Tab.32: Regionalstruktur des marokkanischen Außenhandels 1971-1982 in %

	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
<u>Importe</u>										
Afrika	5	6	5	5	2	2	2	3	2	2
Amerika	19	14	17	17	17	14	14	13	10	11
- Nordamerika	15	8	11	9	8	9	8	9	8	8
Asien ohne UdSSR	6	7	6	10	12	12	12	14	20	23
Europa ohne UdSSR	66	69	68	64	65	69	70	68	65	60
- EG	54	55	55	51	52	52	52	49	48	44
EFTA	5	7	5	5	4	6	7	4	4	4
Osteuropa	2	3	2	4	4	3	3	3	2	3
UdSSR	4	4	4	3	3	3	3	3	3	4
sonstiges Europa	4	5	6	5	5	7	9	11	10	9
<u>Exporte</u>										
Afrika	7	6	6	4	5	4	5	5	4	4
Amerika	3	4	3	6	3	6	7	7	6	6
- Nordamerika	2	2	2	1	1	1	2	3	3	2
Asien ohne UdSSR	8	6	7	7	6	6	7	7	8	11
Europa ohne UdSSR	78	80	81	80	81	79	76	76	77	73
- EG	63	65	65	55	55	58	57	58	59	56
- EFTA	3	3	3	5	5	4	3	4	4	4
Osteuropa	6	5	5	11	13	9	7	7	7	6
UdSSR	4	4	3	2	3	4	4	4	4	5
sonstiges Europa	6	8	7	9	10	8	9	7	7	7

- Quelle: UN Yearbook of International Trade Statistics 1981, Vol.I: Trade by Country, New York 1983, S.678.

Tab.33: Die wichtigsten Handelspartner Marokkos 1971-1980
in Mio.US-\$ und % in laufenden Preisen

	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
<u>gesamte Importe</u>	3537	2577	4683	8291	10373	11554	14400	12362	14327	16792
davon: in %										
Frankreich	31	31	32	27	30	29	27	26	27	25
Spanien	4	4	5	4	4	6	9	10	9	8
Irak	-	-	-	3	5	5	5	6	9	9
USA	14	8	11	9	8	9	6	8	6	6
BRD	8	7	8	10	8	8	7	7	6	6
Italien	6	6	5	4	4	6	7	7	6	6
Saudi-Arabien	-	-	-	2	-	2	1	2	4	8
Großbritannien	4	5	3	3	3	4	4	3	3	3
UdSSR	4	4	4	3	3	3	3	3	3	4
Niederlande	3	3	3	3	4	2	3	3	3	3
 <u>gesamte Exporte</u>	 2562	 2952	 3745	 7439	 6237	 5579	 5859	 6261	 7287	 9027 12641
davon: in %										
Frankreich	36	35	34	23	22	24	25	26	27	25
BRD	9	9	10	7	6	7	10	11	11	8
Spanien	4	6	5	6	5	5	8	7	6	6
Italien	5	9	7	8	8	7	6	6	5	6
Niederlande	3	4	4	3	4	4	4	4	6	6
Belgien-Luxemburg	4	4	4	6	7	5	5	5	5	5
Großbritannien	5	5	5	6	7	6	4	4	4	4
UdSSR	4	4	3	2	4	4	4	4	4	5
Polen	2	2	2	5	7	5	2	2	2	2
Indien	1	1	0,4	1	0,4	1	2	2	3	4

Quelle: UN Yearbook of International Trade Statistics, Vol.I:
Trade by Country 1981. New York 1983.

1.3 Entwicklung der Terms of Trade

Seit Beginn der 50er Jahre ist die These der sinkenden Terms of Trade Gegenstand heftiger wissenschaftlicher Kontroversen. H.W. Singer, G. Myrdal und R. Prebisch¹ haben starke Zweifel daran geäußert, daß die klassische Freihandelslehre allen am Handel beteiligten Ländern zusammen einen Nutzen bringen kann. Sie begründen ihre Skepsis mit der in den EL herrschenden einseitigen Exportstruktur und den sich daraus ergebenden tendentiell sinkenden Exportpreisen.²

1.3.1 Terms of Trade - Konzepte

Zur Messung der Außenhandelsgewinne oder -verluste bieten sich verschiedene Terms of Trade - Konzepte an, die sich danach untergliedern lassen, auf welcher Ebene sie den Außenhandelsnutzen oder -verlust für einzelne Länder messen sollen.³

¹ H.W.Singer: The Distribution of Gains between Investing and Berrowing Countries, in: The American Economic Review, Bd.40 1950, S.473ff.

R.Prebisch: Für eine bessere Zukunft der Entwicklungsländer. Ausgewählte ökonomische Studien. Ostberlin 1968, S.208ff.

G.Myrdal: Internationale Wirtschaftsprobleme und Aussichten. Berlin 1958, S.291ff (übersetzt nach der englischen Originalausgabe : An International Economy, Problems and Aspects, New York 1956).

² S.Daron,B.Stecher, H.H.Glismann: Internationale Rohstoffpolitik. Ziele, Mittel, Kosten. Kieler Studien, Bd.150, Hamburg 1977, S.76.

³ Nach H.-R.Hemmer lassen sich drei Ebenen unterscheiden, die Ebene der Welthandelsgüter, die Ebene der in den Gütern inkorporierten Faktorleistungen und die Ebene der Wohlfahrtseffekte. Vgl. hierzu: H.-R.Hemmer: Außenhandel II: Terms of Trade, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, Bd.1, Stuttgart 1977, S.393.

Im folgenden werden nur die Terms of Trade, die den Außenhandel mit Gütern berücksichtigen, dargestellt. Es handelt sich hauptsächlich um:

- Das Nettoaustauschverhältnis (Net barter Terms of Trade)
- Das Bruttoaustauschverhältnis (Gross barter Terms of Trade)
- Das Warenaustauschverhältnis (Commodity Terms of Trade)
- Das Einkommensaustauschverhältnis (Income Terms of Trade)

Das Nettoaustauschverhältnis wurde von J.Viner entwickelt und beschreibt den Quotienten aus Importgüterpreisindex P_m und Exportpreisindex P_x als $N = P_m:P_x$.

Ein Sinken von N wird als günstige Entwicklung, ein Anstieg von N als ungünstige Entwicklung betrachtet. Das Netto-Konzept setzt voraus, daß die Handelsbilanz ausgeglichen ist und bezieht sich darauf, daß nur jene Effekte erfasst werden, die sich ohne Berücksichtigung einseitiger Transaktionen ergeben. Im Fall eines Überschusses zeigen die Netto-ToT ein für die reale Güterversorgung zu gunstiges Bild. Bei einem Handelsbilanzdefizit liefert die Netto-Methode eine zu ungünstige Entwicklung.¹ Damit ist die Aussagekraft dieses Terms of Trade Konzepts sehr beschränkt. Um die Nachteile zu beseitigen, entwickelte Taussig das sog. Brutto austauschverhältnis "Gross barter Terms of Trade", d.h. das Verhältnis der jeweiligen Im- und Exportmengenindizes:

$$G = Q_m:Q_x$$

wobei: Q_m : den Importmengenindex

Q_x : den Exportmengenindex angibt.

Eine Zunahme von G bedeutet, daß bezogen auf eine Ausfuhrmengeneinheit ein höheres Einfuhrvolumen erlangt wird, bzw. bezogen auf eine Einfuhrmengeneinheit nur noch ein geringeres Ausfuhrvolumen hergegeben wurde. In beiden Fällen ist eine Verbesserung der Güterversorgung des betreffenden Landes die Folge.²

¹ H.-R.Hemmer: Außenhandel I: Terms of Trade, a.a.o. S.394.

² Ebenda, S.394.

Falls sich diese Änderung des Außenhandelsmengenverhältnisses über Preisänderungen vollzogen hat und der Handelsbilanzsaldo unverändert geblieben ist, schlägt sich die Änderung von G in gleicher Höhe, wenn auch mit umgekehrten Vorzeichen bei N nieder, denn N und G haben dieselbe Aussagekraft.¹

Das Warenaustauschverhältnis stellt eine Modifizierung des Taussigs ToT dar. Bei der Berechnung dieser Indexformel verwendet Viner zur Bestimmung des Preisverhältnisses allerdings den Kehrwert von Taussig von ToT, indem er den Ausfuhr Güterpreisindex durch den Einfuhrpreisindex dividiert, um so eine rechnerische Gleichung von Terms of Trade und preisabhängiger Wohlfahrtsentwicklung zu bekommen.²

Bei diesen Terms of Trade werden damit sowohl die Preise als auch die Mengen der einzelnen Güter berücksichtigt. Das Warenaustauschverhältnis wird mit der Formel:

$$T = c \cdot q \quad \text{beschrieben,}$$

wobei: $c = P_x : P_m$

und q den Index des Außenhandelsvolumens darstellt.

Das Einkommensaustauschverhältnis wurde von Dorrance entwickelt, um die Mängel der vorhergehenden ToT-Indizes zu beheben.

$$I = R_x \cdot Q_x \cdot P_m = c \cdot q \cdot x.$$

Dorrance übernimmt zwar das Viner-Konzept im wesentlichen, modifiziert aber den Index des Außenhandelsgewinns dadurch, daß er den relevanten Mengenindex auf die Ausfuhr Güter bezieht. Dorrance begründet dies damit, daß der Außenhandelsgewinn durch den Umfang der Einfuhr Gütermenge determiniert werde, die mit den Exporterlösen einer bestimmten Periode erworben werden könnte.³

Die Income Terms of Trade zeigen auf, wie groß das absolute Importgütervolumen eines Landes ist, das durch die Erlöse aus dem Export finanziert werden kann. Diese Terms of Trade haben den Vorteil, daß sie bei einer Verschlechterung der Commodity Terms of

¹ Ebenda S.394

² Ebenda S.395

³ Ebenda S.395

Trade infolge eines Preissturzes¹ für Exportprodukte z.B. dadurch kompensiert werden können, daß die Ausfuhrmengen starker steigen als die Exportpreise sinken.²

Die Income Terms of Trade werden auch als Instrument zur Messung der Importkapazität herangezogen. Der Nachteil dieses Konzepts wird darin gesehen, daß es nur das potentielle Realeinkommen aus dem Außenhandel erfasst und die gesamte Verausgabung der Exporterlöse für den Kauf von Auslandsgütern im gleichen Zeitraum voraussetzt.³

1.3.2 Entwicklung der Terms of Trade im marokkanischen Außenhand

Aus den bisherigen Ausführungen wird deutlich, daß jede Aussage über die Terms of Trade-Veränderungen eng mit der Wahl des Basisjahres zusammenhängt. So zeigen beispielsweise einige Berechnungen der gleichmäßigen Terms of Trade für die IL und EL zwischen 1900 und 1974 einen insgesamt gesehen leicht steigenden Trend, während eine Betrachtung der ToT innerhalb bestimmter Subperioden praktisch jede Aussage erlaubt, so auch die Schlußfolgerung, daß sich die ToT der Rohstoffe der EL seit 1950 kontinuierlich verschlechtert haben.⁴

Die ToT-Veränderungen hängen auch entscheidend von den verwendeten Preisindizes ab. Dies wird deutlich, wenn man die ToT-Berechnungen der Weltbank und der UNCTAD vergleicht. Zwar stellen beide Institutionen eine Verschlechterung der ToT für die EL fest, die jahresdurchschnittlichen Veränderungsraten sind aber unterschiedlich. Diese Unterschiede ergeben sich daraus, daß der Berechnung

¹ Ebenda, S.395.

² B.C.Schmidt: Wirtschaftswachstum und Diversifizierung der Produktionsstruktur von Entwicklungsländern. IFO-Studien zur Entwicklungsforschung, Bd.9, München 1980, S.160.

³ H.-R.Hemmer: Außenhandel, a.a.o. S.396.

⁴ S.Baron, H.H.Glismann, B.Stecher: Internationale Rohstoffpolitik, a.a.o. S.76.

der Weltbank Marktpreise und derjenigen der UNCTAD Durchschnittspreise zugrunde liegen. Bei den ToT der UNCTAD ist ein relativ schneller Verfall der relativen Preise zu erkennen. Diese Durchschnittswerte vernachlässigen Struktur und Qualitätsänderungen der Güter. Ein großer Teil der Preissteigerungen für industrielle Produkte ergibt sich aber aus Qualitätsverbesserungen, die wiederum den realen Wert dieser Güter implizit steigern, ohne daß diese sichtbar würde. Bei Rohstoffen finden dagegen keine Qualitätsverbesserungen statt. Daher ist die ausgewiesene Verschlechterung der Terms of Trade statistisch übertrieben.¹

Berücksichtigt man alle diese Restriktionen, so kann die These der säkularen Verschlechterung der Terms of Trade² für die EL nicht bestätigt werden³, da die bisher durchgeführten globalen Berechnungen von Terms of Trade-Verlusten von willkürlichen Stichjahren mit sehr unterschiedlichen Preisindizes ausgehen.⁴

Die Entwicklung der Net barter ToT im marokkanischen Außenhandel ist seit 1960 durch starke Schwankungen gekennzeichnet (vgl.Tab. 34). Abgesehen von dem Jahr 1974 mit der starken Preissteigerung für Phosphatexporte weisen die ToT keine Verbesserung der marokkanischen Handelsposition auf. Dies entspricht der ToT-Entwicklung für die westlichen IL und EL. Die künftige Entwicklung der marokkanischen Terms of Trade wird davon abhängen, wie sich die Weltmarktpreise für die wichtigsten Außenhandelsgüter Marokkos (wie Zucker, Erdöl, Zitrusfrüchte und Phosphat) entwickeln werden.

¹ S.Baron, H.H.Glismann, B.Stecher: Internationale Rohstoffpolitik, a.a.o.S.76f.;H.Hesse, H.Sautter: Entwicklungstheorie und Entwicklungspolitik, Bd.1: Entwicklungstheorie, Tübingen 1977, S.61ff.

² Nach den Berechnungen Prebischs haben sich die Nettoaustauschverhältnisse im Außenhandel zwischen England und Entwicklungsländern in der Periode 1876/80-1946/47 zu ungunsten der EL entwickelt. Vgl. hierzu: H.-R.Hemmer: Außenhandel, a.a.o. S.400.

³ Zur Kritik der These der säkularen Verschlechterung der ToT von Prebisch vgl. ebenda, S.400ff.

⁴ Vgl. S.Baron, H.H.Glismann, B.Stecher: Internationale Rohstoffpolitik, a.a.o., S.79.

Tab.34: Entwicklung der Net barter Terms of Trade Marokkos,der
EL und der westlichen IL (1975=100).

	Marokko	Westl.IL	EL	Erdölexport,EL
1960	77	107	65	38
1961	77	107	63	38
1962	74	110	61	38
1963	76	107	61	37
1964	75	110	60	36
1965	77	109	59	35
1966	81	107	59	34
1967	80	109	56	33
1968	76	109	57	33
1969	75	109	58	33
1970	75	111	57	33
1971	73	110	59	38
1972	69	111	58	37
1973	64	110	61	41
1974	87	97	103	101
1975	100	100	100	100
1976	86	99	102	105
1977	78	98	106	106
1978	74	100	97	95
1979	64	98	104	114
1980	58	90	127	171
1981	62	89	138	197
1982		91	133	190

Quelle: Zusammengestellt nach UNCTAD, Handbook of International
Trade and Development Statistics 1983, New York 1983, S

Auch die Income Terms of Trade haben sich im Zeitraum 1970 bis 1978, für den Daten verfügbar sind, ungünstig entwickelt. Der Rückgang betrug 1978 9 % (1973 = 100). Dagegen zeigen die gütermäßigen ToT einen steigenden Trend. 1978 lagen sie um 14 % über dem Basisjahr 1973¹.

Einen wichtigen Indikator zur Beurteilung der Einkommenslage eines Handelspartners stellen die sog. Double Factoral ToT dar. Aufgrund der fehlenden Daten konnten keine externen Double Factoral ToT zwischen der Landwirtschaft und Industrie in den EL und IL wie bei den internen durchgeführt werden. Bei diesen wurde nachgewiesen, daß das Einkommen in der Landwirtschaft zurückgegangen ist. Am stärksten war es in den EL, bei denen der Primärsektor noch einen hohen Anteil am BIP hat.

Mit Plausibilitätsüberlegungen kann man den Trend der Double Factoral ToT umreißen. Die Produktivitätsfortschritte in den EL sind geringer als in den IL, infolge des hohen Anteils der Landwirtschaft am BIP. Von daher kann man vermuten, daß sich die relative Einkommensposition der EL bzw. Marokkos auch dann verschlechtert hat, wenn die gütermäßigen ToT konstant oder sich gar verbessert haben².

Auf jeden Fall sind die ToT kein geeignetes Instrument zur Messung der Handelsgewinne im Außenhandel.

¹ vgl. hierzu: J.P. Agarwal u.a.: Ölpreischocks, a.a.O. S. 45 ff.

² vgl. hierzu: S. Baron u.a.: Internationale Rostoffpolitik, a.a.O., S. 78 ff.

2. Entwicklung der wichtigsten Exportbereiche

Bis 1912 beschränkte sich der Export Marokkos auf wenige Waren der Landwirtschaft. Die Ausweitung des Ausfuhrangebots war erst möglich, nachdem das französische Protektorat die Landwirtschaft modernisierte und den Anbau neuer Kulturen technisch und finanziell förderte, um die Versorgung der französischen Bevölkerung in Marokko und Frankreich sicherzustellen. So errichteten die französischen Bauern zahlreiche Groß- und Mittelbetriebe im Bereich der modernen Landwirtschaft (Zitrusfrüchte, Wein, Gemüse). Ihre Expansion wurde ferner durch die garantierten hohen Exportpreise und den freien Zugang zu den Verbrauchermärkten in Frankreich begünstigt.¹

Die staatlichen Hilfen für die Landwirtschaft umfassten neben den steuerlichen Erleichterungen auch Subventionen² in großem Umfang, insbesondere in der Zeit der Weltwirtschaftskrise von 1929, als sich die Exportprobleme häuften und die Einführung neuer Organisationssysteme wie die Produktions- und Absatzgenossenschaften, der Ausbau von Infrastruktureinrichtungen (Straßen, Verkehrsmittel, Bewässerung) und die Ausbildung von technischen Fachkräften. Die Ausfuhr industrieller Erzeugnisse aus Marokko läßt sich erst nach dem Zweiten Weltkrieg beobachten. Das Exportvolumen war sehr bescheiden und betrug 1949 nur 14 Mio. Französische Francs. Am Ende der Kolonialzeit (1956) war es auf 28 Mio. FF angestiegen. Dabei beschränkte sich die Ausfuhr auf Fisch, Gemüse und Obstkonserven, einige Getreideprodukte und Zuckerwaren. Die marokkanische Exportstatistik weist ebenfalls geringe Umsätze bei Papier, Petrochemikalien, Textilien und verarbeitetem Kork auf.⁴

¹ A.A.Belal: L'investissement au Maroc (1912-1964), a.a.o. S.62

² Die staatliche Landwirtschaftliche Bank (Caisse Fédérale de Mutualité et de la Coopération = CFMCA) übernahm 1931 alle Schulden der betroffenen Bauern, die ihre Kredite nicht zurückzahlen konnten. Vgl. hierzu: ebenda, S.64.

³ Ebenda, S.64.

⁴ Vgl. Ministère de l'Economie Nationale. Tableaux Economiques. Rabat 1959.

Der Anteil der Industriegüter am Gesamtexport stagniert in der Zeit 1949-1956 zwischen 23 und 26%.¹

2.1 Die Zitrusfrucht- und Gemüsewirtschaft

Die Zitrusfrucht wurde in der französischen Kolonialzeit eingeführt und stellt heute einen wichtigen Exportartikel dar. Heute nimmt sie den dritten Rang unter den Ausfuhrgütern ein. Mit einem Exportanteil von etwa 9% ist sie eine der wichtigsten Devisenquellen geworden (vgl. Tab.35). Die Zitrusfruchtwirtschaft beansprucht nur 1% der gesamten Nutzfläche in Marokko, nämlich 64.000 ha und macht etwa 12% der mit Obst bebauten Nutzfläche aus.² Sie beschränkt sich auf den südlichen und östlichen Teil des Landes sowie auf die Gebiete Fes, Meknes und Gharb. Ihre Erträge pro ha sind sehr gering und betragen nur 15 Tonnen.³ Das Hauptproblem der Zitruswirtschaft ist ihre starke Abhängigkeit von den klimatischen Verhältnissen und von den ausländischen Märkten. Die Ausfuhrquote erreichte 1982 mehr als 59%.⁴ Ein kleiner Teil des inländischen Verbrauchs wird zu Säften verarbeitet.

In der Zitrusfruchtwirtschaft sind rund 13.870 Betriebe tätig. Davon haben nur 940 Betriebe 20 bis 50 ha und fast 3000 verfügen über weniger als 1 ha.⁵

Weitere wichtige Exportprodukte Marokkos stellen Tomaten und sonstiges Gemüse dar. Beide machten 1982 einen Exportwert von insgesamt 279 Mio.DH aus (vgl. Tab.35).

Nach Angaben der OCE sind etwa 11.000 Betriebe im Gemüseanbau tätig. Die Produktion ist noch stark arbeitsintensiv. Damit erlangt der Gemüseexport eine große beschäftigungspolitische Bedeutung.

¹ A.A.Belal: L'investissement au Maroc (1912-1964), a.a.o. S.72, Tab.28.

² Association des producteurs d'agrimiculture au Maroc: Aperçu sur l'agrimiculture au Maroc. Casablanca 1977.

³ Ebenda, S.21.

⁴ Errechnet nach Ministère au Plan...Le Maroc en chiffres 1982.

⁵ Secrétariat d'Etat au Plan...Recensement agricole 1973/1974. Rabat 1980, Tab.8.09.

2.2 Phosphorsäure und Düngemittel

Seit 1977 gewinnt die Ausfuhr von Phosphorsäure und Phosphatdüngemitteln zunehmend an Bedeutung. Binnen kurzer Zeit konnten diese beiden Produkte ihren Exportanteil von 5,6% auf 16% erhöhen (vgl. Tab. 35). Im Jahr 1982 erreichte Marokko einen Weltmarktanteil von 2 % und belegte dadurch den zweiten Platz unter allen Exporteuren von Phosphorsäure.¹

2.3 Die Textil- und Bekleidungsindustrie einschließlich Teppiche

Die Textilindustrie stellt den einzigen Industriezweig dar, der während der Unabhängigkeit verstärkt die ausländischen Märkte erschließen konnte. Ihr gesamter Umsatz erhöhte sich zwischen 1960 und 1980 von 60 Mio. DH auf 3,2 Mrd. DH². Dabei expandierten die Exporte von 27 Mio. DH (1967) auf mehr als eine Mrd. DH (1982) (vgl. Tab. 35) und erreichten damit einen Anteil von etwa 9 % an den Gesamtexporten (1982). Die Zahl der Beschäftigten im Textilsektor hat sich im Zeitraum 1973 bis 1983 verdoppelt und lag 1982 bei 82.000³.

Die Europäische Gemeinschaft stellt mit einem Anteil von 90 % (1982) den Hauptabsatzmarkt für die Textilprodukte aus Marokko dar, wobei 80 % davon allein auf Frankreich entfielen⁴. Die Hauptprobleme der marokkanischen Textilindustrie bestehen in der zunehmenden Unterauslastung der Produktionskapazitäten, der harten Konkurrenz auf dem Weltmarkt und in ihrer starken Abhängigkeit von Rohstoff- und Vorproduktimporten.

¹ Errechnet nach UN: Yearbook of International Trade Statistics. 1982, Vol. II. Trade by Commodity, New York 1984.

² vgl. Ministère du Plan ...: Annuaire statistique du Maroc, versch. Jgg.

³ BNDE: Le Financement du secteur Textil et cuir. Rabat 1984, S. 9.

⁴ Errechnet nach Office des Changes: Statistique du Commerce Extérieur 1982.

Zu den wichtigsten Exportartikeln der Textilindustrie zählen die Berberteppiche, die 1982 einen Exportwert von 293 Mio.DH erzielten. Ihr Anteil am Gesamtexport belief sich auf 2,4% und am Export verarbeiteter Konsumwaren (ohne Nahrungsmittel) auf 16%.¹ Der Hauptabnehmer der Berberteppiche ist die BRD mit einem Anteil von 79% (mengenmäßig) und 74% (wertmäßig) an den gesamten Teppichausfuhren.² Mit ihrer Vorliebe für Berberteppiche hat die BRD von Anfang an zur Expansion der Produktion dieses Erzeugnisses erheblich beigetragen. Aufgrund ihrer Monopolstellung auf dem Absatzmarkt kann sie allerdings einen beträchtlichen Einfluß auf die Teppichpreise zu ihren Gunsten ausüben.

2.4 Die Konservenindustrie

2.4.1 Die Obst- und Gemüsekonservenindustrie

Die Obst und Gemüse verarbeitende Industrie zählt zu den ersten in Marokko errichteten Industrien und wurde bereits in der Kolonialzeit aufgebaut. Ihre stärkste Expansion erfuhr sie erst in den 60er Jahren. Der Auslandsanteil am Gesamtumsatz ist sehr hoch und belief sich 1980 auf 80%.³ Die Produktion beschränkte sich auf wenige Erzeugnisse wie Oliven, Kapern, Gurken, Erbsen und Aprikosen.

Das Hauptproblem der Obst- und Gemüsekonservenindustrie ist die steigende Unterauslastung der Kapazitäten (60%) und die unregelmäßige Versorgung mit Frischwaren und Verpackungsmitteln zu angemessenen Preisen.⁴

¹ Errechnet nach: Office des changes. Statistique du commerce extérieur. Rabat 1982.

² Errechnet nach ebenda und Ministère du Plan... Le Maroc en chiffres. Casablanca 1982.

³ Errechnet nach Plan 1981-1985, Vol.II: Le développement sectoriel, les secteurs productifs, S.397 und Angaben der unveröffentlichten Erstfassung des Plans 1981-85, Vol. : Industrie.

⁴ Die Verpackungskosten machen etwa ein Drittel der gesamten Kosten in dieser Branche aus. Vgl. Ministère du Plan...Plan 1981-1985, Vol.I: Industrie, S.104 (unveröffentlichte erste Fassung des Plans).

Die Konservenindustrie ist weiterhin dadurch gekennzeichnet, daß sie hohe Preise von den Konsumenten verlangt; obwohl sie sehr hohe Gewinnspannen erzielt¹, neigt sie kaum dazu, die Preise zu senken. Denn davon könnte eine stimulierende Wirkung auf die Nachfrage nach Konservenprodukten ausgehen.

2.4.2 Die fischverarbeitende Industrie

Die Fischkonservenindustrie wurde auch in der Kolonialzeit errichtet und erlebte einen ersten Aufschwung bereits Anfang der 50er Jahre. Die Zahl der Produzenten hat sich sprunghaft von 26 (1938) auf 195 im Jahr 1950 erhöht.²

Heute gibt es noch 78 Betriebe im Fischkonservenbereich. Dieser Rückgang ist hauptsächlich auf den seit der Mitte der 70er Jahre eingeleiteten Zusammenschluß kleiner Betriebe zu großen Einheiten zurückzuführen. Der Anteil der Exporte am gesamten Umsatz betrug 1982 80% oder 400 Mio. DH.³

Die Produktion konzentriert sich hauptsächlich auf Sardinenkonserven, Fischmehl und Fischöl.

Die Hauptprobleme der fischverarbeitenden Industrie bestehen in erster Linie in der:

- Unregelmäßigen Versorgung mit Verpackungsmitteln und Frischwaren.⁴
- Zunehmenden Konkurrenz auf dem Weltmarkt.
- Veralteten Produktionsverfahren.
- Steigendem Protektionismus in den traditionellen Absatzmärkten.

¹ Ebenda, S. 105

² Errechnet nach: A.A. Belal: L'investissement au Maroc, a.a.O., S. 74, Tab. 29.

³ Errechnet nach: Ministère du Plan, Annuaire statistique du Maroc, versch. Jg.

⁴ Obwohl Marokko über 2300 km Küste ohne ehemalige Spanische Sahara und damit über ein großes Fischreservoir verfügt, leiden die Konservenbetriebe unter Versorgungsschwierigkeiten mit Frischwaren. Diese dürften aber eher auf die Weigerung der Konservenbetriebe, angemessene Preise an die Fischer zu zahlen als auf die mangelnde Motivation dieser, mehr Fische zu fangen, zurückzuführen sein.

Tab.35: Entwicklung der wichtigsten Ausfuhrwaren Marokkos
1977 - 1982 in Mio. DH und %.

	1977	1982	in % (1982
Exporte insgesamt	5.859	12.440	
davon: Phosphat	2.111	3.444	27,4
Phosphorsäure	224	1.585	8,5
Zitrusfrüchte	615	1.086	8,0
Bekleidung und Wirkwaren	245	742	5,9
Natürliche und chemische			
Düngemittel	109	466	3,7
Fischkonserven	229	400	3,2
Erdölprodukte	-	340	2,7
Teppiche	209	293	2,3
Weichtiere	33	288	2,3
Gemüsekonserven	197	255	2,0
Frischfisch	40	242	1,9
Frischtomaten	115	196	1,5
Rohblei	79	176	1,4
Schuhe	52	168	1,3
	27	132	1,0
Kupfer	19	128	1,0
Blei	155	120	0,9
Pappe	46	101	0,8
Frischgemüse	49	83	0,6
Baumwollgarne		79	0,6
		67	0,5
Obst- und Gemüsesaft	30	64	0,5
Mangan	53	61	0,4
Baumwollstoffe	15	58	0,4
Obstkonserven	57	57	0,4
Kartoffel	38	42	0,3

Quelle: Zusammengestellt nach office des changes, statistiques
du commerce extérieur 1977 und 1982, und eigene Berechnungen.

2.5 Der Bergbau

Der Export von Bergbauerzeugnissen setzte bereits Anfang der Kolonisation ein. Um die Jahrhundertwende waren schon viele Unternehmen aus Europa an der Gewinnung von Mineralien in Marokko interessiert. Dieses Interesse wurde dann stärker, als einige Geologen das Land nach Mineralien durchforschten und zu erfolgsversprechenden Funden bei Eisenerzen, Phosphat, Blei, Erdöl usw. kamen.¹ Der Wettlauf einzelner europäischer Unternehmen um die Erlangung von Sonderkonzessionen verstärkte den Kampf der einzelnen Länder um die Bergbaurechte in dem "Mineralien-Eldorado Marokko". So bleibt der Name der Gebrüder Mannesmann eng mit der Geschichte des marokkanischen Bergbaus verbunden, denn sie versuchten im Alleingang vom Sultan von Marokko im Jahr 1904 Sonderkonzessionen für den Mineralienabbau zu erhalten, was ihnen auch gelang.² Dieser Sprung brachte aber die Konkurrenten in Deutschland und Frankreich auf den Plan und sie konnten den Erfolg der Gebrüder Mannesmann zunichte machen.³

Die deutschen Firmen (Krupp, Rheinische Stahlwerke) und die französischen Unternehmen (Schneider, La Compagnie des Forges Chartillon-Commentry und Les nouvelles Maisons et d'homecomt) zeigten von nun an großes Interesse am Abbau von Mineralien in Marokko und setzten sich gegen jede Monopolisierung des marokkanischen Bergbaus und seiner Kontrolle durch die Gebrüder Mannesmann ein.⁴ Ihr Widerstand verstärkte sich, als ihre bisherigen Eisenerzlieferanten aus Spanien, Schweden und Kanada Ausfuhrbeschränkungen einführten.⁵

¹ Vgl. J.Despujols: Historique de la recherche minière au Maroc (zone française). Les origines à 1930. Rabat 1936, S.17.

² C.Mannesmann: Die Unternehmung der Brüder Mannesmann in Marokko. Leipzig 1931.

³ J.Despujol: Historique de la recherche minière, a.a.O. S.19.

⁴ Ebenda, S.17.

⁵ Vgl. H.Nimschowski; Die Expansion des deutschen Imperialismus nach Marokko, a.a.O. S.18.

Um den Kampf der europäischen Unternehmen um die Abbaurechte für die marokkanischen Minen zu entschärfen, haben sich die einzelnen Regierungen auf die Errichtung einer Bergbau-Gesellschaft "Union des Mines Marocains"¹ geeinigt, die die verschiedenen Interessen des Bergbauunternehmens harmonisiert. Diese gemeinsame Bergbaugesellschaft wurde mit der Erstellung eines Bergbaugesetzes für Marokko nach dem europäischen Muster beauftragt.²

Der Bergbausektor spielt heute eine sehr wichtige Rolle in der wirtschaftlichen Entwicklung Marokkos. Mit einem Anteil von 5% am BIP (1982)³ gehört er zu den dynamischen und modernen Wirtschaftszweigen im Lande. Seine Abhängigkeit vom Ausland ist sehr stark. Bei Phosphat werden mehr als 82% (1982)⁴ der Produktion exportiert. Der Rest wird zu Phosphorsäure und Düngemitteln verarbeitet. Im Bereich der mineralischen Rohstoffe wird fast die gesamte Erzeugung ausgeführt. Bei einigen Erzeugnissen erreicht der Auslandsanteil mehr als 88% (z.B. bei Blei, Mangan, Kupfer, Kobalt, Eisenerzen).⁵

Im Bergbausektor sind insgesamt rund 28.000 Personen beschäftigt. Etwa 22.000 sind allein im Rohphosphatbereich tätig.⁶ Die Sozialleistungen, die die Beschäftigten des Bergbaus erhalten, liegen weit über dem Durchschnitt in den anderen Wirtschaftssektoren. Die Probleme der marokkanischen Bergbauwirtschaft liegen in erster Linie in der ständig auftretenden Preisinstabilität auf dem Weltmarkt. Der Preisverfall ist zum einen auf die verminderte Nachfrage nach Rohstoffen, die ihrerseits Folge von Konjunktur-

¹ Die Kapitalanteile der Gesellschaft verteilen sich auf die einzelnen Länder wie folgt: Frankreich 67,8%, Deutschland 19,4%, Großbritannien 6,8%, Spanien 2%, Italien 2%, Österreich 1% und Portugal 1%. Vgl. hierzu: J.Despujols: Historique de la recherche minière, a.a.O. S.19.

² Vgl. F.G.Gerecht: Herkunft und Unterschiede der Bergrechte der Staaten Algerien, Marokko und Tunesien. Clausthal Diss. 1964.

³ Errechnet nach Tab.1.

⁴ Errechnet nach Ministère au Plan...Le Maroc en chiffres. Casa-blanca 1982.

⁵ Errechnet nach ebenda.

⁶

Tab.36: Umsatz, Beschäftigte und Kapitalstruktur im Bergbau-
sektor Marokkos (Stand 1982)

		Hauptaktivität	Produktion in 1000 t	Umsatz in 1000 DH	Beschäftigte
OCP (Staatlich)		Rohphosphat	21.414		28.000 ¹
		Düngemittel		6.000 000	
		Phosphorsäure	1.000		
Beteiligung d. BRPM					1.124
SE Ferif	100	Eisenerz	330	26.097	106
SSM	100	Salz	46	9.926	423
SODECAT	100	Kupfer		31.566	5.886
CDM	98,89	Kohle	730	193.651	241
SOMIMA	74,88	Kupfer	9	16.504	363
SMI	69	Silber	26	43.128	580
Aouli	64,70	Blei	14	16.662	461
SOMIL	60	Blei,Zink,Silber	1	4.828	414
SODIM	50	Blei	49	71.097	325
COMABAR	50		189	49.960	139
SCS	50	Salz	38	8.964	530
SACEM	47,16	Mangan/	141	66.192	530
CTT	40	Kobalt	6	72.854	566
SAMINE	35	Fluor	50	58.898	425
SOMIFER	32,20	Kupfer	47	96.440	246
SMA	33,33	Blei,Zink	23	56.848	867
FPZ	26	Blei,Zink,Silber	60	246.912	350
Insgesamt	-	-	-	1.066.527	13.046

Quelle: Zusammengestellt nach BRPM. Exercice 1982 und eigene
Berechnungen sowie OCP: Exercice 1982.

¹ Davon sind 6000 im Chemiesektor des OCP tätig.

schwankungen in den IL ist, zum anderen auf die zunehmende Anzahl der Anbieter gleicher Rohstoffe zurückzuführen.

3. Exkurs: Waffenimporte Marokkos

Seit der Annektierung der ehemaligen Spanischen Sahara im Jahr 1975 haben die Waffeneinfuhren in Marokko sehr stark zugenommen und absorbieren einen steigenden Anteil an den hart verdienten Devisen. Das gesamte Waffenimportvolumen (nur Schwerwaffen) belief sich allein in der Periode 1977-1980 auf 1 Mrd. 121 Mio. US-\$.¹ Dadurch erlangt Marokko den elften Rang unter allen Waffenimporteuren in der Dritten Welt. Sein Anteil erreicht fast 3%² aller Waffenimporte dieser Ländergruppe. Der Anteil Marokkos an den Rüstungsgütereinfuhren Nordafrikas stieg von 11%(1970 - 1975)³ auf 20% (1975 - 1979)⁴.

Den Hauptlieferanten für Waffen an Marokko stellte von Anfang an die französische Rüstungsgüterindustrie dar.⁵ Weitere wichtige Lieferanten sind Spanien, Belgien, Italien und seit einiger Zeit die USA.

4. Zusammenfassung

Die Analyse des marokkanischen Außenhandels begann mit einem kurzen historischen Überblick über die Entstehung des modernen Außenhandels um die Jahrhundertwende und in der Kolonialzeit (1912-1956). Dabei wurde auf die ersten Handelskontakte Marokkos mit den einzelnen europäischen Ländern, insbesondere Deutsch-

¹ Stockholmer International Peace Research Institut (SIPRI): World Armament and Disarmament Yearbook. Stockholm 1981, S.198 Tab.7.7.

² Ebenda S.198 Tab.7.7.

³ Ebenda 1978, S.232, Tab. 8.3.

⁴ Ebenda, 1980, S. 97, Tab.3.7.

⁵ Ebenda 1981, S.198, Tab.7.7.

land, zurückgegriffen.

Bei der Untersuchung des Außenhandels Marokkos während der Unabhängigkeit wurden sowohl die Güter- und Regionalstruktur als auch die wichtigsten Exportbereiche betrachtet. Es zeigte sich dabei, daß sich die marokkanischen Ausfuhren immer noch überwiegend aus den traditionellen Produkten zusammensetzen. Ferner wurden die Terms of Trade und ihre Grenzen bei der Messung des Außenhandelsgewinns oder -verlustes behandelt.

Die Darstellung der wichtigsten Exportgüter hatte das Ziel, die Bedeutung der einzelnen Produkte für die gesamte Volkswirtschaft und ihre Probleme aufzuzeigen. Die Zitrusfrucht gehört mit weitem Abstand zu den wichtigsten landwirtschaftlichen Exportwaren. Im Industriegütersektor zählen neben den traditionellen Obst-, Gemüse- und Fischkonserven auch Textil- und Bekleidungsprodukte sowie seit einigen Jahren Düngemittel und Phosphorsäure zu den bedeutendsten Ausfuhrgütern Marokkos.

Im Bereich des Bergbaus stellt das Phosphat immer noch das erste Ausfuhrerzeugnis dar. Mit einem Anteil von 30-36% nimmt es den ersten Rang unter allen Exportwaren ein.

In der Untersuchung wurden sowohl betriebliche als auch volkswirtschaftliche Aspekte behandelt. Des weiteren wurde auf die geschichtliche Entwicklung der einzelnen Exportbereiche eingegangen. Besondere Aufmerksamkeit wurde dabei dem Bergbau geschenkt, da er erhebliche Auseinandersetzungen zwischen Frankreich und Deutschland Anfang dieses Jahrhunderts verursachte. Anschließend erfolgte ein Überblick über die marokkanischen Warenimporte. Diese wurden deshalb hier berücksichtigt, weil sie seit 1976 zunehmend an Bedeutung gewinnen und infolgedessen die gesamtwirtschaftliche Entwicklung belasten.

B. Determinanten des Außenhandels

Im Mittelpunkt der positiven Theorie¹ des Außenhandels steht die Erklärung des Warenaustausches zwischen In- und Ausland. Es geht dabei hauptsächlich um die Frage, welche Faktoren das Volumen, die Struktur und das Wachstum des internationalen Handels und die Terms of Trade bestimmen, die dem Warenaustausch entsprechen.

1. Allgemeine theoretische Erklärungsansätze

In Anlehnung an H.Hesse werden drei wichtige Bestimmungsgründe für den internationalen Handel unterschieden (vgl. Übersicht 1).

- Nicht-Verfügbarkeit
- Relative Preisdifferenzen
- Heterogene Konkurrenz.

1.1. Nicht-Verfügbarkeit

Bei der Nicht-Verfügbarkeit unterscheidet man zwischen dauerhafter, kurzfristiger und vorübergehender Nicht-Verfügbarkeit. Auf Dauer kann ein Land oft bestimmte Güter nicht liefern, weil seine geologische Beschaffenheit (z.B. bei mineralischen Rohstoffen) oder seine klimatischen Verhältnisse (z.B. Kaffee, Tee) die Produktion und Gewinnung bestimmter Güter nicht erlauben. Kurzfristig nicht verfügbar sind Güter in einem Land, wenn sie aus bestimmten Gründen nicht geliefert werden können. Zu den verschiedenen Ursachen zählen z.B. Abweichungen in der konjunkturellen Entwicklung in den einzelnen Ländern. Aufgrund der Auslastung

¹ Die normative Theorie des Außenhandels setzt sich dagegen zur Aufgabe, die Wirkungen des Güteraustausches auf die Wohlfahrt der Welt, einzelner Länder und verschiedener Individuen sowie auf die Gestaltung der Außenwirtschaftspolitik, zu analysieren, um eventuelle Änderungen vorzunehmen. Vgl. hierzu u.a. H.Hesse: Außenhandel II: Determinanten, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, Bd.1, Stuttgart 1977, S.365.

von Produktionskapazitäten in einigen Ländern können bestimmte Güter nicht in ausreichendem Maß geliefert werden. Der ungedeckte Teil der Nachfrage kann durch Importe aus Ländern mit Produktionsüberschüssen befriedigt werden.

Auch klimatische Verhältnisse können Mißernten verursachen und zu Marktlücken bzw. zur kurzfristigen Nicht-Verfügbarkeit führen.

Die These von Adam Smith "Vent for Surplus" läßt sich auch im Sinne der kurzfristigen Nicht-Verfügbarkeit-Argumentation interpretieren. Im Gegensatz zu seinen Zeitgenossen geht Adam Smith davon aus, daß auch ein Ungleichgewicht zwischen Nachfrage und Angebot auf dem Güter- und Faktormarkt herrschen kann. Das Ungleichgewicht auf dem Gütermarkt läßt sich ohne weiteres durch den internationalen Austausch von Überschußkapazitäten beseitigen und somit kann z.B. ein Nachfrageüberhang in einem Land befriedigt werden.¹

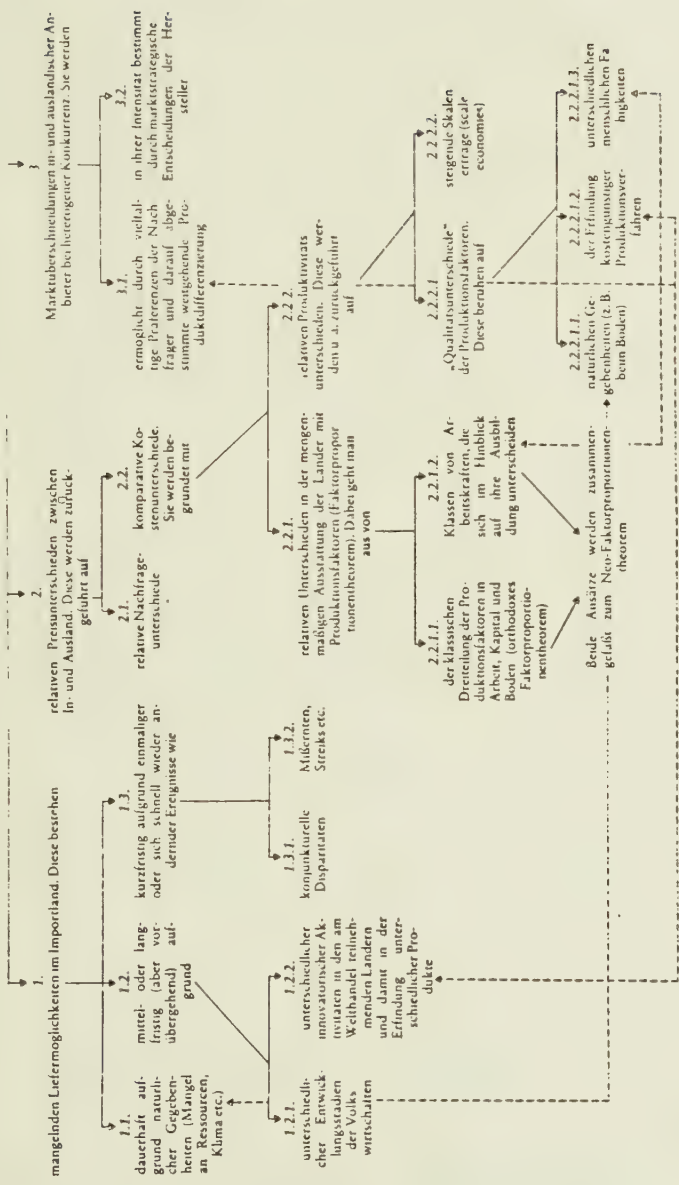
Vorübergehende Nicht-Verfügbarkeit von Gütern in einem Land wird darauf zurückgeführt, daß manche Hersteller oder Länder eine Monopolstellung bei neu erfundenen und hoch entwickelten Produkten besitzen. Dies bedeutet, daß nur sie diese herstellen bzw. liefern können.²

Die Nicht-Verfügbarkeit von neuen Produkten in allen Ländern wird hauptsächlich durch unterschiedliche technische Fortschritte erklärt. Neue technische Produktionsverfahren werden in der Regel durch gesetzliche Vorschriften (Patentschutz) geschützt und können nicht überall eingeführt werden. Die Existenz eines technologischen Vorsprungs kann einem Land einen relativ höheren Anteil im Export verschaffen, wenn dies durch die Faktorausstattung be-

¹ Vgl. M.Lefeldt: Analysekonzepte für den Außenhandel. Veröffentlichungen des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung, Hamburg 1

² Vgl. D.E.Louda: Außenhandel und Beschäftigung. Eine kritische Auswertung theoretische und empirischer Forschungsergebnisse. Nürnberg 1976, S.72f. E.J.Horn: Technologische Neuerung und internationale Arbeitsteilung. Die Bundesrepublik Deutschland im internationalen Vergleich. Kieler Studien Bd.139, Tübingen 1976, S.30ff.

Übersicht 1: Unterschiede von Land zu Land in der Warenstruktur der Exporte bzw. der Importe werden erklärt mit



Anmerkung: Die gestrichelten Pfeile ordnen verwandte Phänomene einander zu.

Quelle: H.Hesse: Außenhandel I: Determinanten, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaften, Bd.1, Stuttgart 1977, S.366, Übersicht 2.

benachteiligt ist. Durch neue Produktionsprozesse können komparative Kostennachteile kompensiert oder überkompensiert werden. Dem Land mit besseren Produktionsverfahren droht erst dann eine Konkurrenz auf dem Weltmarkt, wenn den bisherigen Kunden die Imitation und die Importsubstitution bei den betreffenden Produkten gelingt.¹ In der Regel bedarf es aber einer bestimmten Zeit "Reaction Lag" und einer "learning-Periode" bis das Einfuhrland die Produktionstechnik des Exportlandes beherrscht.²

Während die 'technology-gap-these' nur den Zeitfaktor berücksichtigt, wird in der Produktzyklustheorie die Entwicklung von der Produktdifferenzierung zur Produktstandardisierung beschrieben.

Nach Vernon³ (1966) weist die Produktzyklustheorie drei Phasen auf:⁴

- Innovationsphase (New Product),
- Ausreifungsphase (maturing Product),
- Standardisierungsphase (standardized Product).

In der ersten Phase ist in der Regel die Nachfrage nach dem neuen Produkt klein und verfügt über eine geringe Preiselastizität. Aufgrund seiner Monopolstellung beherrscht das Land mit den neuen Produkten den Weltmarkt und verfügt über das Exportmonopol. In der zweiten Phase erreicht das Produkt eine Reifephase. Im Ausland wird die Produktion des Gutes nachgeahmt und damit die Exporte des Monopollandes verringert.

¹ M.Lefeldt: Analysekonzepte für den Außenhandel. Veröffentlichungen des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung, Hamburg 1972, S.39.

² M.V.Posner: International Trade and technical Change. In: Oxford Economic Papers, 1961, S.323f.

³ R.Vernon: International Investment and International Trade in the Product Cycle. in: Quarterly Journal of Economics, 1966, S.190ff.

⁴ Vgl. hierzu: JR. L.T.Wells: International Trade. The Product Life Cycle Approach, in: The Product Life Cycle and International Trade; hrsg. von Wells, JR.L.T., Boston 1972, S.3ff.

In der dritten Phase wird die Produktionstechnik standardisiert. Die Nachfrage ist groß und die Preiselastizität ebenfalls hoch. Nach der vollendeten Standardisierung wird die Erzeugung des Gutes im Exportland aufgrund der hohen Lohnkosten aufgegeben und auf Importe aus dem nachahmenden Land beschränkt.¹

Die These des technischen Vorsprungs als Determinanten des internationalen Handels wurde mehrfach empirisch bestätigt.²

1.2 Relative Preisdifferenzen

Neben den Liefermöglichkeiten wird das Zustandekommen von Außenhandel auch durch Preisunterschiede zwischen In- und Ausland erklärt. Inländer kaufen ausländische Güter oft deshalb, weil sie billiger als vergleichbare Güter aus heimischer Produktion sind. Das Inland wird demzufolge Waren ausführen, bei denen es einen absoluten Preisvorteil hat und Waren einführen, bei denen es einen absoluten Preisnachteil aufweist.³

Die Unterschiede in den Güterpreisen in den einzelnen Ländern können verschiedene Gründe haben:

- Relative Nachfrageunterschiede
- Relative Kostenunterschiede

1.2.1 Nachfrageunterschiede

Weist ein Land eine stärkere Präferenz für ein Gut als das andere Land auf, so kann dies zur Bildung verschiedener Preise für das gleiche Gut auf dem Weltmarkt führen. Nachfrageunterschiede können auf verschiedene Ursachen zurückgeführt werden.⁴

¹ Vgl. M.Lefeldt: Analysekonzepte für den Außenhandel, a.a.O., S.41.

² Vgl. u.a. B.C.Minhas: An international comparaison of factors, Costs and factor use. Amsterdam 1963. G.C.Hufbauer: Synthetics materials and the theory of international trade, London 1966.

³ H.Hesse: Außenhandel II: Determinanten, a.a.O., S.372.

⁴ Vgl. H.Hesse: Außenhandel, a.a.O., S.373f.

- Unterschiedliche klimatische Verhältnisse, z.B. werden Pelzmäntel in der Regel in Zonen mit gemäßigttem Klima stärker nachgefragt als in den tropischen Ländern.
- Unterschiedliche Sitten und Bräuche: in manchen Ländern werden mehr alkoholische Getränke konsumiert als in anderen.
- Unterschiedliche Pro-Kopf-Einkommen: Reiche Länder können mehr hochwertige Güter erwerben als arme Länder.

Der erste Versuch, den Nachfrageunterschied als Erklärungsfaktor für den Außenhandel heranzuziehen, stammt von Linder¹, der die Intensität des industriellen Güteraustausches zwischen den verschiedenen Ländern vom Pro-Kopf-Einkommen abhängig macht. Danach ist der Handel umso intensiver, je mehr die Pro-Kopf-Einkommen der am Handel beteiligten Länder ähnlich sind. Linder geht außerdem davon aus, daß ein Produkt nur dann ein potentiell Exportgut sein kann, wenn hierfür eine heimische Nachfrage vorliegt. Alle Güter, für die keine große Nachfrage im Inland vorhanden ist, werden als potentielle Importgüter bezeichnet.²

Die Relevanz der Linder-These für die Erklärung des internationalen Handels ist im allgemeinen sehr gering. Nur für den Intra-Handel einiger IL konnte sie bestätigt werden. Über die Erklärung des Handels zwischen den EL mit ähnlichem Entwicklungsniveau bietet sie dagegen wenig Aufschluß. Nach einer Überprüfung der Linder-These durch Langhammer³ am Beispiel des Außenhandels einiger EL wurde festgestellt, daß ähnliche Pro-Kopf-Einkommen wenig zur Begründung des Handels zwischen den untersuchten Ländern beitragen. Lediglich bei dem argentinisch-brasilianischen Handel läßt sich die Linder-These mit Abstrichen bezüglich des Signifikationsniveaus stützen.

¹ S.B.Linder: An Assay on Trade and Transformation. Stockholm 1961 S.82ff.

² P.Tesch: Bestimmungsgründe, a.a.O., S.171ff.

³ Vgl.R.Langhammer: Der Süd-Süd-Handel - Substitut oder Komplement zum Nord-Süd-Warenaustausch? in: Beiträge zur Industrialisierung und Handelspolitik in Entwicklungsländern, hrsg. von V.Timmerman Schriften des Vereines für Sozialpolitik, Neue Folge, Bd.110. Berlin 1980, S.159ff.

Außerdem ist die Behauptung Linders, die repräsentative Nachfrage sei die Voraussetzung für die Aufnahme der Produktion bzw. des Exports in einem Land, in der realen Welt nicht anzutreffen. Denn viele multinationale Unternehmen errichten beispielsweise einen Teil ihrer Produktionsstätte in Ländern mit geringen Lohnkosten, in denen folglich auch die inländische Nachfrage nicht in ausreichendem Maß gegeben ist, und exportieren einen erheblichen Anteil ihrer Produkte in ihre Heimatländer oder in anderen IL, die über eine entsprechende Nachfrage verfügen.¹

1.2.2 Relative Kostenunterschiede

Relative Preisunterschiede können auch infolge von unterschiedlichen Produktionskosten in den einzelnen Ländern entstehen.

Als die wichtigsten Ursachen für die Kostendifferenzen werden folgende Faktoren angesehen:

- unterschiedliche Faktorausstattung
- steigende Skalenerträge
- sonstige Faktoren.

1.2.2.1 Unterschiedliche Faktorausstattung

Eine wichtige Ursache der Preisdifferenzen bei international gehandelten Gütern ist die unterschiedliche Faktorausstattung der einzelnen Länder mit den Produktionsfaktoren. Hierzu zählen neben den verfügbaren Mengen an Boden, Arbeit und Kapital auch der technische Fortschritt und die Qualifikation der Arbeit, d.h. das Ausbildungssystem in einem Land.

¹ Vgl. P.Tesch: Bestimmungsgründe, a.a.O. S.175ff.

a) Ricardo-Modell

Der erste Versuch, den Außenhandel zwischen den einzelnen Ländern durch relative Preisdifferenzen zu erklären, stammt von David Ricardo¹, der von der Überlegung ausging, daß ein Land diejenigen Güter exportieren soll, bei denen es einen komparativen Preisvorteil hat, und jene Güter importieren soll, bei denen es einen komparativen Preisnachteil hat.

Am Beispiel von zwei Ländern (Portugal und England) und zwei Gütern (Tuch und Wein) versuchte Ricardo, seine Gedanken zu verdeutlichen. Demzufolge lohnt es sich auch dann, Handel zu betreiben, wenn England bei der Herstellung beider Güter überlegen ist. England spezialisiert sich auf das Gut, bei dem es die größten Kostenvorteile hat, während Portugal die Produktion des Gutes aufnehmen sollte, bei dem seine Produktionsnachteile am geringsten sind.

Bei Ricardo werden die relativen Preisunterschiede auf die unterschiedliche Arbeitsproduktivität zurückgeführt.

Nach der Arbeitswerttheorie steht der Wert eines Gutes direkt in einem proportionalen Verhältnis zu der zur Produktion benötigten Arbeitszeit. Die Annahme unterschiedlicher Produktionsfunktionen drückt sich in unterschiedlichen Arbeitsproduktivitäten aus, die ihrerseits zu verschiedenen Produktionskosten auf internationaler Ebene führen³, wodurch die Preise für Produkte bei Autarkie beein-

1 David Ricardo: Grundgesetze der Volkswirtschaft und Besteuerung, Bd.1. Leipzig 1837 (übersetzt von E.Baumstark nach der Originalausgabe: Principles of Political Economy and Taxation.3.Aufl., Bd.1, London 1821).

2 Zur Darstellung der Ricardianischen Theorie vgl.u.a. K.Rose: Theorie der Außenwirtschaft, 8.Aufl., München 1981, S.259f. R.E.Cave: R.W.Jones: World Trade and Payments. An introduction. 3.Aufl. Boston, Toronto 1981. J.N.Bhagwati, T.N.Srinivasan: Lectures of International Trade. Cambridge/Mass., London 1983, S.9ff. R.Heller: Internationaler Handel. Theorie und Empirie, Würzburg, Wien 1975 (übersetzt nach der Originalausgabe: International Trade, Theory and Evidence. 2.Aufl. London, Toronto 1973). R.W.Jones: The positive theory of international trade, in: Handbook of International Economics Vol.I, Amsterdam, New York 1984, S.1ff.

3 Vgl.M.Lefeldt: Analysekonzepte für den Außenhandel, a.a.O., S.28f.

flußt werden. Ein Land, dessen Preis für ein bestimmtes Produkt relativ niedrig ist, stellt demnach ein potentiell Exportprodukt dar. ^{1/2}

b) Heckscher-Ohlin-Modell

Im Gegensatz zu Ricardo sehen die schwedischen Ökonomen Heckscher³ (1924) und Ohlin⁴ (1933) die Ursachen für die international unterschiedlichen Produktpreise nicht in den verschiedenen Produktionsprozessen, sondern in der unterschiedlichen Faktorausstattung der einzelnen Länder, die zu den verschiedenen Faktorpreisen führt.⁵

Unterschiede in der Faktorausstattung eines Landes können hinsichtlich der verfügbaren Faktormengen oder Faktorqualitäten vorliegen. Diese Differenzen haben erheblichen Einfluß auf die Richtung und Struktur des Welthandels und zwar in der Weise, daß der relativ reichlich vorhandene Faktor in einem Land bei gegebener Produktionstechnik und gleicher Nachfrage relativ billig ist und daß solche Güter, bei deren Herstellung relativ große Mengen dieses relativ billigen Faktors eingesetzt werden, in diesem Land niedrige Preise haben und daher exportiert werden.

¹ R.Heller: Internationaler Handel. Empirie und Evidenz. Würzburg 1975, S.58f.

² Die Ableitung dieser Spezialisierungsform durch Ricardo erfolgt nur unter bestimmten Annahmen wie vollkommene Konkurrenz, Abwesenheit der Transport- und Informationskosten, Internationale Immobilität der Produktionsfaktoren und ihre Flexibilität innerhalb eines Landes und zwei Produktionsfaktoren, Arbeit und Boden.

³ Heckscher, E.F.: The effects of foreign trade on distribution of income, in: Ekonomisk, Tidokrift, Bd.21 (1919), S.49ff; Wiederabgedruckt in: H.Ellis, L.A.Metzler (Hrsg.): Readings in the theory of international trade, Philadelphia 1949, Kapitel 13.

⁴ B. Ohlin: Interregional and international trade, 1. Aufl., Cambridge 1933, S.67ff.

⁵ Vgl. u.a. R.W.Jones: The positive theory of international trade, in: Handbook of International Economics, a.a.O., S.14ff.

Das Land wird dann diejenigen Güter importieren, zu deren Herstellung überwiegend die im Inland knappen und daher teuren Faktoren erforderlich sind.

Diese handelspolitischen Schlußfolgerungen werden von Heckscher und Ohlin nur unter bestimmten restriktiven Annahmen¹ abgeleitet.

¹Es sind: Vollständige Konkurrenz auf den Güter- und Faktormärkten, Mobilität der Faktoren innerhalb des Landes und ihre Immobilität zwischen den Ländern, gegebene und unterschiedliche Faktorausstattung in den Ländern, Vernachlässigung von Transportkosten. Zur Diskussion dieser Annahmen vgl. Sauernheimer, K.: Faktorproportionentheorien, in: Handwörterbuch der Wirtschaft, Bd. 2, Stuttgart 1980, S. 568 ff. R. Sohns: Theorie der internationalen Arbeitsteilung. Stuttgart 1976. U. Schittko: Lehrbuch der Außenwirtschaftstheorie. Stuttgart 1976. G. Heiduk: Theorie der internationalen Güter- und Faktorbewegungen, Berlin 1980.

c) Empirische Überprüfung

Die Theorie der komparativen Kosten wurde hinsichtlich ihrer praktischen Bedeutung mehrfach getestet. Einige Tests¹ der ricardianischen Theorie am Beispiel des englisch-amerikanischen Außenhandels ergaben, daß der Hauptanteil der amerikanischen Exporte auf diejenigen Güter entfällt, bei denen die USA eine im Vergleich zu Großbritannien höhere Arbeitsproduktivität aufweisen. Umgekehrt sinkt der amerikanische Exportmarktanteil, wenn der Vorsprung in der Arbeitsproduktivität abnimmt. Somit ergibt sich ein quasi-linearer Zusammenhang zwischen der Arbeitsproduktivität und den Exporten. Andere Untersuchungen widersprechen diesem Ergebnis und stellen fest, daß es keinem der beiden Länder gelingt, den gesamten Exportmarkt aufgrund komparativer Kostenvorteile zu erschließen, weil die meisten Produkte nicht homogen sind und die Annahme der vollständigen Konkurrenz nicht überall erfüllt ist. Diese Faktoren werden als Hauptursachen dafür angesehen, daß der geschätzte Zusammenhang zwischen relativer Arbeitsproduktivität und relativer Exportleistung nicht kontinuierlich ist und keines der beiden Länder einen Marktanteil von 100% erschließen kann.²

Viele Untersuchungen und Tests zur praktischen Bedeutung des Heckscher-Ohlin-Modells haben auch mit wenigen Ausnahmen ergeben, daß dieses Theorem empirisch nicht hinreichend abgesichert ist, weil es auf realitätsfremden Annahmen beruht. Folglich hat dieses Theorem nur einen geringen Erklärungswert für den Intrahandel der IL, den Handel zwischen IL und EL und den internen Handel der EL.³

¹ Vgl.u.a. G.D.A. Mac Dougall: British and American Exports: A study suggested by the theory of comparative costs, in: Economic Journal. 1951, S.697ff. R.Stern: British and American Productivity and comparative costs, in: International Trade, in: Oxford Economic Papers 1962, S.275ff. B.Balassa: An Empirical Demonstration of Classical Comparative Cost Theory, in: Review of Economics and Statistics, 1963, S.231ff.

² R.Heller: Internationaler Handel, a.a.O., S.60.

³ Ebenda, S.83.

Die Aussagen des Heckscher-Ohlin-Modells stehen im Widerspruch zu dem in der Realität beobachteten Güteraustausch.

Einer der bekanntesten Tests ist die Untersuchung Leontiefs für den amerikanischen Außenhandel, in der er zu dem Schluß kam, daß die US-Exporte arbeitsintensiver sind als die US-Importe. Nach der Heckscher-Ohlin-Theorie würden die USA als relativ kapitalreiches Land kapitalintensive Produkte und nicht arbeitsintensive Güter exportieren und dafür arbeitsintensive und nicht kapitalintensive Waren importieren; d.h. die USA exportieren solche Güter, die nur einen Kapitaleinsatz von 13.991 US-\$ je Beschäftigten und Jahr aufweisen und beziehen vom Ausland Güter, für deren Produktion 18.184 US-\$ je Beschäftigten und Jahr eingesetzt werden.¹

Auch in anderen Untersuchungen² wurde nachgewiesen, daß das Heckscher-Ohlin-Theorem zumindest in seiner elementaren Form nicht hinreichend empirisch abgesichert ist.

In seiner Untersuchung versuchte Leontief durch die Berücksichtigung der Arbeitsproduktivität, das Theorem doch noch zu retten, in dem er zu dem Ergebnis kam, daß die USA eher mit relativ mehr Arbeit als Kapital ausgestattet sind. Leontief führt die höhere Arbeitsproduktivität vor allem auf die fachliche Qualität der in der Exportindustrie beschäftigten Arbeitskräfte zurück, die höheren

¹ W.W:Leontief: Domestic production and foreign trade. The american capital position. Reexamined in: *Economica International*, Bd.7, 1957, S.3ff; wiederabgedruckt in: American Economic Association, *Readings in international Economics*, Homewood ill. 1968, Kapitel 30.

² Vgl. A.V.Deardorff: *Testing trade theory and Predicting Trade Flows*, in: *Handbook of International Economics*, Vol.I. Amsterdam, New York 1984, S.467ff und die dort angegebene Literatur. Zu neueren empirischen Tests des Heckscher-Ohlin-Faktorproportionentheorems im deutschen Sprachraum gehören die Studien von F.Fodors: *Industriegüterexport und Faktorproportionenhypothese*, a.a.o. S.135ff. N.Wagner: *Faktorproportionentheorem, Internationale Arbeitsteilung und Außenhandelspolitik. Eine theoretische und empirische Analyse unter Berücksichtigung von Singapur, Westmalaysia und Pakistan*, Wiesbaden 1980 (auch als Heidelb.Diss.19

sei als in den importkonkurrierenden Sektoren.¹

Bei dem Produktionsfaktor Arbeit wird nun zwischen "skilled" und "unskilled" labour (gelernte und ungelernte Arbeit) unterschieden. Erstere wird auch als "Human Capital" bezeichnet. Berücksichtigt man diese Komponente im Export der USA, so bleibt die logische Schlußfolgerung des Heckscher-Ohlin-Modells bestehen, wenn die Vereinigten Staaten skilled-labourintensive Güter exportieren.² Der Begriff Kapital in der Heckscher-Ohlin-Theorie wurde somit um einen weiteren Produktionsfaktor, nämlich "human capital" erweitert. Damit lautet dann die Schlußfolgerung, daß Länder mit relativ mehr "human capital" tendentiell komparative Kostenvorteile bei den Gütern aufweisen und sie exportieren, deren Herstellung einen relativ intensiven Einsatz von menschlichem Kapital erfordert. Umgekehrt wird das Land solche Erzeugnisse importieren, bei deren Produktion nur ein relativ geringes Maß skilled Arbeit benötigt wird.³

Trotz dieser Aufteilung des Produktionsfaktors in gelernte und ungelernte Arbeit war keine Untersuchung bisher in der Lage, das Heckscher-Ohlin-Modell allgemein zu bestätigen oder zu falsifizieren. Die meisten Autoren versuchen ihre zum Teil widersprechenden Ergebnisse so umzuformen oder zu interpretieren, daß sie letztlich doch als Bestätigung der Theorie erscheinen.⁴

1.2.2.2 Zunehmende Skalenerträge

Nach der These der steigenden Skalenerträge (Economics of Scale) wird behauptet, daß es für große Länder vorteilhaft ist, sich bei der Exporttätigkeit auf diejenigen Produkte zu konzentrieren, in denen die minimale Betriebsgröße relativ groß ist. Eine minimale optimale Betriebsgröße läßt sich in Ländern mit großem Binnenmarkt

¹ Vgl. M.Lefeldt: Analysekonzepte für den Außenhandel, a.a.O., S.31.

² Ebenda S.32.

³ H.Hesse: Außenhandel II, a.a.O., S.379.

⁴ P.Tesch: Bestimmungsgründe des internationalen Handels, a.a.O., S.125ff.

einfacher erreichen als in Ländern mit kleinem Markt.¹

Der Ansatz der steigenden Skalenerträge sieht die Entstehung unterschiedlicher Kosten nur in der Spezialisierung gemäß der komparativen Kostenvorteile, nicht umgekehrt.²

Die empirische Bedeutung dieses Ansatzes als Bestimmungsfaktor des internationalen Handels wurde zwar von Keesing³ bestätigt, von anderen Autoren aber mehrfach bezweifelt. Denn nicht nur in großen Ländern lassen sich minimale optimale Betriebsgrößen erreichen, sondern auch in kleinen Ländern (z.B. Schweiz, Niederlande). Außerdem können neben den statistischen Skalenerträgen, die sich aus der Massenproduktion bei sinkenden Grenzkosten ergeben, die dynamischen Effekte im Verlauf der Zeit dafür sorgen, daß sich die Produktionsfunktionen verändern.⁴

1.2.2.3 Sonstige kostenbeeinflussende Faktoren

Bei den sonstigen Faktoren, die die Produktionskosten beeinflussen, handelt es sich hauptsächlich um⁵:

- natürliche Gegebenheiten,
- Erfindung kostengünstiger Produktionsverfahren,
- Produktivitätsunterschiede,
- unterschiedliche menschliche Fähigkeiten.

Unterschiedliche natürliche Gegebenheiten führen oft zu unterschiedlichen Produktionskosten. Aufgrund der verschiedenen geologischen Gegebenheiten können die mineralischen Rohstoffe z.B. zu

¹ Vgl. K.-P. Meyer-Haacke: Zur Problematik der Exportdiversifizierung für Entwicklungsländer. Eine empirische Untersuchung für die Schuhebranche unter besonderer Berücksichtigung des US Schuhmarkts. Frankfurt/M. 1977 (auch als Kieler Diss.), S.53.

² M.Lefeldt: Analysekonzepte, a.a.O., S.35.

³ D.B.Keesing: Population and Industrial Development. Some Evidence from Trade Patterns, in: The American Economic Review 58 1968, S.448ff.

⁴ Vgl. M.Lefeldt: Analysekonzepte, a.a.O., S.33ff.

⁵ Vgl. H.Hesse: Außenhandel II, a.a.O., S.376ff.

verschiedenen Kosten gewonnen werden. Auch klimatische Verhältnisse verbilligen die Produktion landwirtschaftlicher Güter oder können sie verteuern. Länder mit leichtem Boden können Weizen billiger produzieren als Länder mit schlechter Bodenqualität. Die Erfindung kostengünstiger Produktionsverfahren erhöht auch die Wettbewerbsfähigkeit des Landes mit der neuen Technik dadurch, daß die gehandelten Güter zu billigeren Preisen angeboten werden können.

Produktivitätsunterschiede, die sich aus den Qualitätsunterschieden der Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital ergeben können, beeinflussen ebenfalls erheblich das Kostenniveau in den einzelnen Ländern. Folglich wird das Land mit hoher Produktivität der Produktionsfaktoren relative Kostenvorteile aufweisen.

Unterschiedliche menschliche Fähigkeiten, die H.Hesse als Ergebnis von Lernprozessen, nicht aber gegenwärtiger Forschungsausgaben ansieht, beeinflussen ebenfalls die relativen Produktionskosten in den am Welthandel teilnehmenden Ländern und zwar über die Unterschiede in den Arbeitsproduktivitäten.¹

Nach der Hypothese von Hesse sind die "...Arbeitskräfte eines Landes zur Produktion vieler Güter umso mehr befähigt, je mehr Erfahrungen sie bei der Produktion dieser Güter haben sammeln können und das heißt, je größer die jeweilige kumulierte Produktion aller vergangenen Perioden ist...".²

Damit haben Länder, die gerade die Produktion neuer Güter aufgenommen haben, zunächst keine Exportchancen, da die bisherigen Anbieter auf dem Weltmarkt über relativ hohe Produktivitäts- bzw. relative Kostenvorteile verfügen dürften.

¹ Vgl. H.Hesse: Außenhandel I. Determinanten, a.a.O., S.381.

² Ebenda, S.381.

1.3 Heterogene Konkurrenz und sonstige Erklärungsversuche

Der Außenhandel wird nicht nur durch die Nachfrage- und Preisunterschiede erklärt, sondern auch durch andere Faktoren wie

- Präferenzvielfalt und Produktdifferenzierung
- Marktstrategische Entscheidungen.

1.3.1 Präferenzvielfalt und Produktdifferenzierung

Das Vorhandensein von unterschiedlichen Nachfragepräferenzen führt oft dazu, daß ein Land ähnliche Güter importiert, die es selbst herstellt (z.B. Automobile, Fernsehen...). Nicht nur aufgrund von Preisdifferenzen entsteht der Außenhandel mit solchen Produkten, sondern oft infolge von unterschiedlichen Marktvorstellungen bei den Verbrauchern.

Angesichts der Vielschichtigkeit und der weiteren Auffächerung der Käuferpräferenzen versuchen die einzelnen Hersteller ihre Produkte durch Qualität, Aufmachung und Markengebung im Rahmen einer heterogenen, monopolistischen und oligopolistischen Konkurrenz zu differenzieren.¹

Die Produktdifferenzierung gewinnt dann an Bedeutung, wenn die Pro-Kopf-Einkommen in den einzelnen Ländern zunehmen und wenn sich die Lebensgewohnheiten der Bevölkerung verschiedener Länder annähern.²

1.3.2 Marktstrategische Entscheidungen

Marktstrategische Entscheidungen werden dann als ein Bestimmungsgrund des internationalen Handels angesehen, wenn Unternehmen aus Absatzsicherungsgründen in möglichst viele Länder die bestehenden heterogenen Konkurrenzbeziehungen auszudehnen versuchen. Empirische Studien zeigen, daß das gesamte Absatzrisiko für

¹ H.Hesse: Außenhandel ,a.a.O., S.383.

² Vgl. ebenda, S.384.

ein Unternehmen mit zunehmender Marktdiversifikation abnimmt. Mit anderen Worten, in vielen Fällen ist das Risiko des gesamten geographisch weit gestreuten Absatzes geringer als das Risiko des neuen Inlandsabsatzes.¹

1.3.3 Sonstige Erklärungsversuche

Weitere außenhandelstheoretische Erklärungsversuche sind die von D.Lorenz und A.Lemper. Diese lassen sich aber nur schwer unter dem einen oder anderen Aspekt einordnen.

Lorenz entwickelte seine Theorie² der komparativen monopolistischen Entwicklungsvorteile und bezeichnet sie als eine dynamische Außenhandelstheorie, weil sie auf den Wettbewerb und Entwicklungsprozeß abstellt.

Unter Entwicklungsvorteilen versteht Lorenz Verfügbarkeiten, die vom Standpunkt der Entwicklung der Weltwirtschaft von Bedeutung sind.³ Dabei wird zwischen mikro- und makroökonomischen Entwicklungsvorteilen unterschieden. Erstere sind durch die spezifischen Produktions- und Absatzbedingungen bei einem Gut, letztere durch die allgemeinen gesamtwirtschaftlichen Daten (z.B. Zahlungsbilanzausgleich) gegeben.⁴

Die Theorie der komparativen Entwicklungsvorteile geht vom monopolistischen Wettbewerb aus. Sind ökonomische Potentiale nur in einem Land oder in wenigen Ländern vorhanden, erhalten die Verfügbarkeiten, so Lorenz, Monopolcharakter. Die komparativen Entwicklungsvorteile vermehren sich durch die Spezialisierung im Zeitablauf und ermöglichen dem betreffenden Land einen komparativen Produktionsvorsprung.⁵

¹ H.Hesse: Außenhandel I, a.a.O., S.386.

² D.Lorenz: Dynamische Theorie der internationalen Arbeitsteilung. Ein Beitrag zur Theorie der weltwirtschaftlichen Entwicklung. Berlin 1967.

³ z.B. komparative Kostenvorteile, veränderte Nachfragepräferenzen.

⁴ Vgl. ebenda, S.60ff.

⁵ Vgl. ebenda, S.85ff.

Die Theorie von Lemper¹ sieht in der wirtschaftlichen Entwicklung, im Expansionswettbewerb und in Agglomerationstendenzen entscheidende Determinanten des internationalen Handels.

Lemper kritisiert die klassische und neoklassische Außenhandels-theorie und weist auf folgende wichtige Faktoren hin, die diese Theorie vernachlässigt²:

- Fehlende Entwicklungsbezogenheit.
- Vernachlässigung der Marktdynamik und der räumlichen Aspekte.
- Nichtbeachtung der Existenz und Aktivitäten der multinationalen Unternehmen und Direktinvestitionen.

Der multikausale hypothesenorientierte Erklärungsansatz von Lemper hat keinen operationalen Charakter in dem Sinne, daß er Determinanten nennt, mit denen konkrete Handelsstrukturen und Veränderungen unmittelbar erklärt werden können. Er bringt nichts Neues zu den bisher diskutierten Theorieansätzen und ist daher von geringer Bedeutung für die Erklärung der internationalen Handelstheorie.³

2. Determinanten des marokkanischen Außenhandels

Ziel dieses Abschnitts ist es nicht, die bisher dargestellten theoretischen Erklärungsansätze des Außenhandels am Beispiel der Im- und Exporte Marokkos zu überprüfen. Vielmehr besteht meine Absicht darin, solche Faktoren aufzuzeigen, die das Volumen des marokkanischen Außenhandels bestimmen und seine Strukturen beeinflussen.

Preisdifferenzen können als Erklärungsfaktor der Handelsströme deshalb nicht herangezogen werden, weil die staatliche Handelspolitik die Kaufentscheidungen der Importeure stark beeinflusst und den einheimischen Markt gegen jede ausländische Konkurrenz durch tarifäre und nicht-tarifäre Maßnahmen schützt.

¹ A.Lemper: Handel in einer dynamischen Weltwirtschaft. Ansatzpunkt für eine Neuorientierung der Außenhandels-theorie. München 1970, S.70.

² Ebenda.

³ Vgl. Tesch: Bestimmungsgründe, a.a.O., S.260.

2.1 Determinanten der Importe

Die expansive Entwicklung des marokkanischen Außenhandels kann auf verschiedene Faktoren zurückgeführt werden:

- Interne (nachfrageorientierte) Faktoren
- Externe (angebotsorientierte) Faktoren.

2.1.1 Interne Faktoren

Bei den nachfrageorientierten Faktoren spielt die Einkommenserhöhung eine wichtige Rolle. Dies zeigt sich in der hohen Einkommenselastizität der marokkanischen Importnachfrage, die einen Wert von 2,75 während des Zeitraums 1973-1977 aufwies. Dabei erreichte die Einkommenselastizität der Importnachfrage nach Nahrungsmitteln den höchsten Wert von 6,24.¹

Infolge der häufig auftretenden Trockenheit, die der Landwirtschaft erhebliche Schäden zufügt, muß Marokko große Mengen an Getreide, Rohzucker und Ölsaaten importieren. Fast 40%² des heimischen Getreideverbrauchs mußten in den Jahren 1979-1982 vom Ausland bezogen werden.

Als eine weitere wichtige Determinante der marokkanischen Importnachfrage können auch die günstigen Finanzierungsbedingungen im Importgeschäft angesehen werden. Im Vergleich zu heimischen Gütern werden die Importe durch zahlreiche Instrumente gefördert (Konsumkredite der Geschäftsbanken und der Verbraucherkreditinstitute). Zur Expansion der Einfuhren von Investitionsgütern hat das Kreditvolumen der Entwicklungsbank erheblich beigetragen. Ferner übt die Entwicklungsstrategie einen erheblichen Einfluß auf das Volumen und die Struktur der Importe aus. Wie alle anderen EL muß auch Marokko alle Investitionsgüter und Zwischenprodukte sowie viele Rohstoffe für den Aufbau seiner Industrie, die Modernisierung seiner Landwirtschaft und den Ausbau seiner Infra-

¹ Banque Mondiale: Maroc: Rapport Economique et Social. Washington D.C. 1981, S.166, Tab.11.

² Errechnet nach Ministère du Plan.... Le Maroc en chiffres. Casablanca 1980 und 1982.

struktur importieren. Die Analyse der Importstatistik macht deutlich, daß mit steigenden Industrieinvestitionen auch zugleich die Einfuhren zunehmen.

Ein weiterer wichtiger Bestimmungsfaktor der marokkanischen Importe ist das anhaltende Nahrungsmitteldefizit, das zum einen auf die steigende Nachfrage infolge wachsender Bevölkerung, zum anderen auf die ungünstigen klimatischen Verhältnisse zurückgeführt wird.

2.1.2 Externe Faktoren

Bei den externen Faktoren handelt es sich um folgende Aspekte:

- Exportfinanzierung der IL.
- Direktinvestitionen.
- Aktives Marketing ausländischer Regierungen und Unternehmen.
- Preisentwicklung auf dem Weltmarkt.

2.1.2.1 Exportfinanzierung der IL

Die Bereitstellung von Krediten durch Banken und ausländische Regierungen in den IL hat hauptsächlich das Ziel, die Exporte der jeweiligen Geberländer zu fördern. Als ein wichtiges Förderungsinstrument der Importe Marokkos aus den IL können diese Kredite, insbesondere die im Rahmen der Entwicklungshilfe gewährten Finanzmittel¹ angesehen werden.

¹ Die Entwicklungshilfe als Exportförderungsinstrument wurde bereits empirisch bestätigt. So erreichten im Fall der BRD die tatsächlichen Rückflüsse etwa 60% der gesamten bilateralen und 100% der multilateralen Kapitalhilfe. Vgl. hierzu: W.Hammel, H.-R.Hemmer, D.Weiss: Ökonomische Rückwirkungen der technischen und finanziellen Zusammenarbeit mit Entwicklungsländern. In: Rückwirkungen der Entwicklungszusammenarbeit mit Entwicklungsländern. Entwicklungspolitik, Materialien N.65, hrsg. von BMZ, April 1980, S.11.

2.1.2.2 Direktinvestitionen

Als ein wichtiges Instrument zur Erschließung ausländischer Märkte wird im allgemeinen die Strategie der Direktinvestitionen angesehen. Dies wird seit langem von den westlichen Firmen praktiziert. Im Fall Marokkos haben zahlreiche amerikanische und europäische Firmen¹ Filialen errichtet, die sich mit der Importentwicklung aus den Heimatländern oder Muttergesellschaften befassen. In allen Fällen dient die Gründung der Tochtergesellschaft in Marokko der Sicherung und dem Ausbau von Exportmärkten für die Zentrale.

Empirische Studien zeigen eine relativ enge Korrelation zwischen der Kapitalausfuhr in Form von Direktinvestitionen und den gesamten Exporten des Herkunftslandes.²

Unter den Direktinvestitionen, die besonders den Import des Gastlandes fördern, sind solche Investitionen im Bereich der Reparaturwerkstätten, Kundendienststellen, im Handel, Verkehr, Bank- und Versicherungswesen. Aber auch Investitionen im Verarbeitungsgewerbe beeinflussen nachhaltig die Einfuhren von Investitionsgütern, Rohstoffen und Fertigwaren aus dem kapitalexportierenden Land.³ Denn die Direktinvestitionen greifen nämlich oft beim Aufbau der Produktionsstätten auf die Fabrikationsanlagen und Vorprodukte der Heimatländer zurück.

Für den Fall Marokkos läßt sich nachweisen, daß Länder, die einen wichtigen Bestand an Direktinvestitionen in Marokko haben, auch zugleich seine Haupthandelspartner sind⁴, insbesondere im industriellen Handel.

¹ Vgl. Tab. B1

² Vgl. hierzu u.a.: J.v.Jacobi: Direktinvestitionen und Export. Veröffentlichungen des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung, 1972, S.84ff. H.Baumann, A.Hermann u.a.: Außenhandel, Direktinvestitionen und Industriestruktur der deutschen Wirtschaft. Berlin 1977, S.162ff.

³ Vgl. ebenda.

⁴ Vgl. S.52 und 142.

2.1.2.3 Aktives Marketing ausländischer Regierungen und Unternehmen.

Die Außenpolitik gehört ohne Zweifel zu den wirksamsten Mitteln des Exportmarketings.¹ Die Industrieländer haben dies längst erkannt und in ihrer Exportförderungs politik mitberücksichtigt. Neben der Entwicklungshilfe, die bereits erläutert wurde, ist die Herstellung guter diplomatischer Beziehungen zu den einzelnen Ländern langfristig von großem Einfluß auf die Exporttätigkeit des in der Außenpolitik aktiv tätigen Landes.

Die engen außenpolitischen Beziehungen zwischen Marokko und Frankreich tragen entscheidend dazu bei, daß ein erheblicher Anteil der gesamten Importe Marokkos auf Frankreich entfällt (vgl.Tab.3). Zum aktiven Exportmarketing ausländischer Regierungen gehört ebenfalls die Errichtung von Exportförderungsstellen, die die marokkanischen Importeure über die Liefermöglichkeiten des jeweiligen Landes informieren und ihnen bei der Suche nach den geeigneten Lieferanten und bei der Abwicklung der Importgeschäfte helfen. Alle wichtigen Lieferanten Marokkos (USA, Frankreich, BRD, Belgien, Großbritannien und Italien) verfügen über ein gut ausgebaut Informationssystem (Handelskammer, kommerzielle Abteilungen in den Botschaften, spezielle Informationsstellen).

Ein letztes wichtiges externes Forderungsinstrument der marokkanischen Importe ist das aktive Marketing der einzelnen ausländischen Unternehmen. Diese bedienen sich Fortbildungskursen und der Organisation von Seminaren in Finanzierung und Marketing und machen damit die zuständigen Einkäufer bei den marokkanischen Betrieben vertraut mit den Liefermöglichkeiten und Lieferbedingungen der jeweiligen Heimatländer.

¹ Vgl. P.Hermes: Außenpolitik und Außenwirtschaftsinteressen. In Außenpolitik, Stuttgart 1976, S.247ff.

2.1.2.4 Entwicklung der Weltmarktpreise

kurzfristig

Von erheblichem Einfluß auf das Importvolumen Marokkos ist die inflationäre Preisentwicklung auf einigen internationalen Rohstoffmärkten. Die enormen Preissteigerungen für Erdöl, Rohzucker, Ölsaaten, Weizen und andere Produkte (vgl. Tab. 37), die in der Importpalette Marokkos eine große Bedeutung haben, führten in den letzten Jahren zu einer starken Steigerung der Einfuhr ausgaben und folglich zu einer Vergrößerung des Handelsbilanzdefizits.

Der starke Anstieg der Importpreise hat sich zusätzlich durch die Abwertung der marokkanischen Währung gegenüber den Währungen der wichtigsten Handelspartner begünstigt.

2.2 Determinanten der Exporte

Die Nachfrage nach Exporten Marokkos wird ebenfalls wie die Importnachfrage durch interne und externe Faktoren bestimmt.

Bei den internen Faktoren kommt der Exportpolitik des exportierenden Unternehmens oder Staates die größte Rolle zu.

Die Erhöhung der Exporte hängt entscheidend davon ab, ob es den exportierenden Betrieben gelingt, die Wettbewerbsfähigkeit ihrer Produkte auf dem Weltmarkt zu steigern. Diese kann durch zwei wichtige Maßnahmen erreicht werden, nämlich die Marketingstrategie des Produzenten und die Exportförderungs politik des Exportlandes. Diese beiden Instrumente werden an anderer Stelle dieser Arbeit ausführlicher behandelt und können hier nicht weiter verfolgt werden.

Bei den externen Faktoren handelt es sich hauptsächlich um nachfragebestimmende und konkurrenzbedingte Determinanten sowie um handelspolitische Maßnahmen.

Bevor aber diese im einzelnen erläutert werden, wird zuerst versucht, anhand der "Constant Market Share Analysis" (CMSA) die

Tab.37: Entwicklung der Rohstoffexportpreise 1972-1981 (1975=100)

	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
<u>Nahrungsmittel</u>	57	88	114		104	120	122	137	156	139
davon:										
Weizen	42	79	116		85	64	76	95	106	107
Mais	49	89	119		102	113	145	176	210	194
Reis	47	89	141		72	78	98	92	119	135
Fleisch	83	110	96		105	114	145	178	178	162
Butter	79	76	80		103	116	141	163	186	172
Ölsaaten,öle u.Fette	55	97	145		98	120	127	145	130	125
	86	188	114		129	152	137	152	156	160
Fisch	75	101	119		131	147	179	188	201	205
Zucker	36	48	146		57	40	39	48	139	84
Kaffee	71	87	95		200	350	228	242	239	192
Kakao	48	91	133		161	308	259	243	192	152
Tee	77	79	101		112	200	159	158	161	148
Obst	62	76	79		91	110	125	133	154	143
<u>Landwirt. Rohstoffe</u>	64	102	112		117	125	134	164	179	164
davon:										
Baumwolle	60	103	119		132	127	125	133	156	144
Wolle	81	186	126		110	118	123	142	161	170
Gummi	58	120	127		138	146	177	227	253	191
Felle	133	153	116		146	162	206	341	207	192
Holzfaser	40	51	82		96	89	78	101	122	122
Holz	74	109	112		118	129	141	169	169	141
Mineralien u. Nicht-										
Eisenerze (ohne Erzk)	51	69	94		102	106	112	135	158	154
davon:										
Eisenerze	55	71	80		97	92	85	102	121	111
Nicht-Eisenerze	74	106	131		109	117	126	167	186	163
Gesamt	56	85	108		106	117	120	139	158	147
Rohöl	22	30	100		106	117	117	170	295	325
	42	62	105		106	117	119	152	217	224

Quelle: GATT, International Trade 1982/83, Genf 1983, Tab. A5.

wichtigsten Bestimmungsfaktoren der Exporte Marokkos zu ermitteln.

2.2.1 Messung des Exportwachstums durch die "Constant Market Share" - Analyse

2.2.1.1 Zur Methode der CMSA-Methode

Als Meßkonzept für die Aufteilung des Exportwachstums in interne und externe Komponenten bietet sich die Methode "Constant Market Share Analysis" an. Diese Methode geht von einem Referenzsystem hypothetisches Wachstum aus und unterstellt einen konstanten Anteil des Landes an den Exporten der Referenzgruppe im Zeitablauf. Positive und negative Abweichungen werden dabei 4 Faktoren zugeordnet.

In algebraischer Form läßt sich dieses Meßkonzept wie folgt darstellen¹:

$$\sum_i (x_i^1 - x_i) - \sum_i r x_i = x^1 - x^0 - r x^0 \quad (1)$$

$$-1 = \sum_i (r_i - r) x_i^0 + \sum_i \sum_j (r_{ij} - r_i) x_{ij} + \sum_i \sum_j (x_{ij}^1 - x_{ij} - r_{ij} x_{ij}) \quad (2) \quad (3) \quad (4)$$

wobei: x_i^t = Exporte des Landes i in die Gesamtheit aller Länder im Endjahr t.

x^0 = die entsprechenden Exporte im Anfangsjahr

x_{ij} = die Exporte des Gutes i des betreffenden Landes in eine Region j.

r = der relative Anstieg aller Exporte der EL zwischen Jahr 0 und 1.

r_i = der prozentuale Anstieg der Exporte der Gütergruppe i der Referenzländer in die Welt im Zeitraum $t_1 - t_0$.

r_{ij} = der relative Zuwachs der Exporte der Referenzländer von Gut i in Land bzw. Region j im Zeitablauf.

¹ Zur Ableitung der CMSA-Methode vgl.: E.E.Leamer, R.M.Stein: Quantitativ international economics, Chicago 1970, S.171ff. M.Lefeldt: Analysekonzepte für den Außenhandel, a.a.O.S.199ff; und zur Interpretation dieser Methode A.Kraft: Aspekte der wirtschaftlichen Integration zwischen Entwicklungsländern. Das Beispiel der ASEAN. Wiesbaden 1982 (auch als Heidelberger Diss.1982).

Und wobei die Summanden bedeuten:

- 1) Allgemeine Wachstumskomponente
- 2) Warenstruktureffekt
- 3) Regionaleffekt
- 4) Resteffekt

Die Summe aller vier Effekte ergibt die tatsächliche Änderung der Ausfuhrerlöse eines Landes.

Der allgemeine Wachstumseffekt gibt an, in welchem Ausmaß die Exporterlöse eines Landes hypothetisch gestiegen wären, wenn sie mit der gleichen Rate wie die als Norm angesehene Ländergruppe zugenommen hätten.

Der Güterstruktureffekt zeigt, wie sich die Exporterlöse gütermäßig hätten entwickeln müssen, wenn der Marktanteil des Landes A an der als Norm angesehenen Entwicklung jeweils konstant geblieben wäre. Dies impliziert, daß sich die einzelnen Güterkategorien unterschiedlich entwickeln können.

Der Warenstruktureffekt kann somit als guter Indikator für die Attraktivität des Ausfuhrgütersortiments betrachtet werden.

Der Regionaleffekt oder Marktstruktureffekt bedeutet, daß die Exporterlöse nicht nur gütermäßig, sondern auch in regionaler Hinsicht unterschiedlich sind und daß Exporte in einzelne Länder oder Regionen mit unterschiedlichen Raten wachsen.

Der Regionaleffekt kann als ein brauchbarer Indikator dafür angesehen werden, ob die Produkte in die Länder oder Regionen ausgeführt werden, in denen die Importnachfrage über- oder unterdurchschnittlich wächst.

Der Resteffekt ist eine Residualgröße zwischen dem tatsächlichen Exporterlöszuwachs und dem hypothetischen Zuwachs, der erfolgt wäre, wenn der Export des Landes 1 sich sowohl regional als auch gütermäßig und global mit der gleichen Wachstumsrate wie die als Norm angesehene Entwicklung verlaufen wäre.

Die Restkomponente wird auch als angebotsbedingte Wettbewerbsfähigkeit verstanden, deren tatsächliche Aussagekraft allerdings durch verschiedene Einflußfaktoren der internationalen Wettbewerbsposition eines Landes sowie durch Disaggregations- und Periodenabgrenzungsproblemen erschwert wird.¹

¹ Ebenda, S.125.

Exkurs: Ableitung der CIIA-Methode

Wenn Land A seinen Anteil an den Exporten der Referenzgruppe im Zeitablauf konstant hält, dann muß der Exporterlös um

$$1) \quad r x^{\circ}$$

steigen, wobei r die prozentuale Erhöhung der Exporte der Gruppe der Referenzländer vom Zeitpunkt $t=0$ bis $t=1$ angibt.

Bei konstantem Exportmarktanteil für jede Gütergruppe i gilt:

$$2) \quad x_{i.}^1 - x_{i.}^{\circ} = r_i x_{i.}^{\circ}$$

wobei r den prozentualen Anstieg der Exporte der Gütergruppe i der Referenzländer in die Welt im Zeitablauf $t_1 - t_0$ bezeichnet.

Für alle Gütergruppen ergibt sich daraus:

$$3) \quad \sum_i r_i x_{i.}^{\circ} = x_{.}^1 - x_{.}^{\circ}$$

Wenn das Land A sowohl gütermäßig als auch auf jedem regionalen Teilmarkt j seinen Marktanteil im Basisjahr des betrachteten Zeitraums konstant hält, gilt die folgende Gleichung:

$$4) \quad x_{ij}^1 - x_{ij}^{\circ} = r_{ij} x_{ij}^{\circ}$$

wobei r_{ij} die prozentuale Steigerung der Exporte der Referenzländer von Gut i im Land j im Zeitablauf angibt. Für alle Märkte und alle Gütergruppen i gilt dann:

$$5) \quad x_{.}^1 - x_{.}^{\circ} = \sum_i \sum_j r_{ij} x_{ij}^{\circ}$$

Da definitionsgemäß gilt:

$$6) \quad \sum_j x_{ij}^{\circ} = x_{i.}^{\circ}$$

$$7) \quad \sum_j x_{ij}^1 = x_{i.}^1$$

$$8) \quad \sum_i x_{ij}^{\circ} = x_{.j}^{\circ}$$

$$9) \quad \sum_i x_{ij}^1 = x_{.j}^1$$

und für den Wert der Ausfuhren des Landes A zum Zeitpunkt $t=0$ gilt:

$$10) \quad \sum_i \sum_j x_{ij}^0 = \sum_i x_i^0 = \sum_j x_{ij}^0 = x^0.$$

Dann läßt sich folgende Gleichung schreiben:

$$11) \quad x_{ij}^1 - x_{ij}^0 = \sum_i \sum_j r_{ij} x_{ij}^0 + \sum_i \sum_j (x_{ij}^1 - x_{ij}^0 - r_{ij} x_{ij}^0)$$

- Allgemeine Wachstumskomponente rx^0 +
- Warenstruktureffekt $+\sum_i (r_i - r) x_i^0$ +
- Regionalstruktureffekt $+\sum_i \sum_j (r_{ij} - r_i) x_{ij}^0$ +
- Resteffekt $+\sum_i \sum_j (x_{ij}^1 - x_{ij}^0 - r_{ij} x_{ij}^0)$

Quelle: A.Kraft: Aspekte der wirtschaftlichen Integration, a.a.O.,

Der Resteffekt wird deshalb als Wettbewerbsfähigkeit bezeichnet, weil er angibt, wie das Land 1 seine internationale Konkurrenzfähigkeit gegenüber anderen Anbietern in den einzelnen Exportgüterkategorien, nach Regionen differenziert, verbessert bzw. verschlechtert hat.

Die Restkomponente stellt praktisch das Ausmaß der Eigenanstrengungen im Exportgeschäft dar.

Abschließend ist darauf hinzuweisen, daß die Komponentenzerlegung zwar keine Erklärung der Ursachen des tatsächlichen Importverlaufes in den einzelnen IL bietet, sie ermöglicht aber immerhin die Identifikation verschiedener Bestimmungsfaktoren, um einige Anhaltspunkte für die weitere außenhandels- und entwicklungspolitische Gestaltungsmöglichkeiten zu erhalten.

2.2.1.2 Der empirische Befund

Wie die Tabelle 38 ausweist, wird die Entwicklung der marokkanischen Ausfuhren überwiegend durch externe, d.h. nachfragebedingte Faktoren bestimmt. Während der Beobachtungsperiode 1970-1980 betrug die Wachstumsrate der marokkanischen Exporte etwa 395 % und lag damit unter dem Wachstumstrend von 596 % der Exporte der marktwirtschaftlichen EL in die Welt insgesamt.

Der Wachstumseffekt hat mit 145 % den stärksten Beitrag zur Exportexpansion in Marokko. Am größten waren die Anteile von Bergbau, insbesondere Phosphat, der Nahrungsmittel und Textilprodukte.

Der Warenstruktur- und Regionalstruktureffekt sind unbedeutend für die Ausfuhrentwicklung in Marokko und betrugen jeweils 1,0 % und 2,1 %.

Der Wettbewerbseffekt weist ein negatives Vorzeichen von etwa - 48 % auf und hat somit die marokkanischen Exporte erheblich beeinträchtigt.

Tab.3.8 : Determinanten der Expansion der Exporterlöse Marokkos im Handel mit der Welt
1970-1980 in Millionen US-\$

Tatsächliche Exporte Marokkos in die Welt

1970	=	487,4
1980	=	2.417,1
$X^i_j - X \cdot j$	=	1.929,6
in v.H.		395,7

Davon:

<u>Wachstumseffekt</u> in v.	$\sum_{i=1}^6 x_i = 2.847,1$	in v.H. = 147
<u>Warenstruktureffekt</u>	$\sum_{i=1}^6 r_i x_i - \sum_{i=1}^6 x_i = 24,7$	in v.H. = 1,2
<u>Regionalstruktureffekt</u>	$\sum_{i=1}^6 \sum_{j=1}^6 r_j x_{ij} - \sum_{i=1}^6 r_i x_i = 41$	in v.H. = 2,1
<u>Wettbewerbseffekt</u>	$\sum_{i=1}^6 \sum_{j=1}^6 x_{ij} - \sum_{i=1}^6 \sum_{j=1}^6 r_j x_{ij} - \sum_{i=1}^6 r_i x_i = -917,8$	in v.H. = -47,8

Tab. 39 Determinanten der marokkanischen Exportentwicklung (CMSA), 1970-1980.

Land/Region	Exporte marktwirtschaft- licher EL in die Welt und ausgewählte Länder und Re- gionen, in Mio.US-\$		Marokkos Exporte nach Produktgruppen		in Mio.US-\$			
	1970	1980	1970	1980				
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
EG	10.362	54.957	329.4	1339.7	4.303	1.363	1.924	1414.7
EFTA	1.278	5.335	16.0	101.6	3.174	51.2	93.4	50.7
Nordamerika	8.909	63.021	8.0	43.5	6.073	388.7	46.7	48.5
RGW-Länder	2.505	11.973	39.4	272.9	3.779	150.1	230.2	147.3
Übrige	12.931		94.7	645.7	7.838	733.0	533.3	774.6
Welt	36.471	249.573	445	2.403	5-843	2.851	2.851	2847.2

SITC-Code	Exporte marktwirtschaft- licher EL in die Welt nach Produktgruppen differenziert				Exporte Marokkos nach Produktgruppen				ri	rxi	rij	rijij
	in Mio.US-\$		in Mio.US-\$		in Mio.US-\$		in Mio.US-\$					
	1970	1980	1970	1980	1970	1980	1970	1980				
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)				
0+1 (Nahrungsmittel u. Getränke)	12.060	52.378	246.9	654.9	3.343	825.3	1.429	825.2				
2+4 (Rohstoffe ohne Erdöl)	8.680	33.427	187.5	1018.1	2.851	534.5	1.085	534.5				
3 (erdöl u. Derivate)	2.874	55.779	1.8	116.4	18.408	33.1	10.418	33.1				
5 (Chemie)	928	8.088	10.5	246.2	7.715	81.0	60.774	81,0				
6+8 (sonstige verarbeitete Waren)	10.376	69.767	38.3	361.7	5.723	219.0	221.6	221.3				
7 (Maschinen u. Transportmittel)	1.428	27.294	2.4	14.4	18.113	43.471	13.889	43.7				
0-8 (Insgesamt)	36.346	246.733	487.4	2.417	5.788	2.821	2.821	2847.2				

	rij					
	Welt	EG	EFTA	Nordamerika	RGW-Länder	übrige Welt
0+1	3.343	2.682	2.360	2.023	5.334	4.782
2+4	2.851	2.572	2.085	1.684	2.557	1.227
3	18.408	18.553	1.242	21.852	11.697	17.972
5	7.715	5.670	2.630	6.087	3.257	10.563
6+8	5.723	4.620	4.915	5.591	2.351	7.249
7	18.113	25.903	34.444	14.095	6.281	26.916
0-8	5.842	4.303	3.174	6.073	3.779	7.838

	rij xij					
	Welt	EG	EFTA	Nordamerika	RGW-Länder	übrige Welt
0+1	825.2	480.8	38.2	4.8	5.3	5.260
2+4	534.5	228.9	58.3	4.2	1.1	0.711
3	33.1	12.4	1.2	21.8	11.6	17.972
5	81.0	28.7	31.5	2.3	4.3	10.563
6+8	220.3	99.3	4.1	6.1	1.0	7.249
7	43.7	2.59	3.1	14.0	6.2	26.916
0-8	2847.2	1414.7	50.7	48.5	147.3	774.6

Quelle: Eigene Berechnungen nach UN: Commodity trade statistics
1970 und 1980, und Yearbook of International Trade Statistics,
Vol. II versch. Jg.

2.2.2 Hauptdeterminanten der marokkanischen Exporte

2.2.2.1 Nachfragebestimmende und konkurrenzbedingte Faktoren

Bei den nachfragebestimmenden Faktoren spielt zunächst die Einkommenselastizität der Nachfrage eine erhebliche Rolle. In der Tabelle sind die einzelnen Einkommenselastizitäten der Nachfrage nach Nahrungsmitteln und Rohstoffen dargestellt. Daraus geht deutlich hervor, daß die Einkommenselastizität nach Nahrungsmitteln in den IL niedrig und dagegen bei mineralischen Rohstoffen relativ hoch ist.

Weil sich die Exporte Marokkos überwiegend aus landwirtschaftlichen Nahrungsmitteln, Textilprodukten und Bergbaurohstoffen zusammensetzen, werden im folgenden einige Besonderheiten der Nachfrage nach diesen Gütern aufgezeigt. Die Einkommenselastizität der Nachfrage nach Nahrungsmitteln ist im allgemeinen niedrig. Die Erzeugung landwirtschaftlicher Güter wird von den natürlichen Faktoren (Klima, Katastrophen ...) stark beeinflusst.

Außerdem wird die Nachfrage nach Nahrungsmitteln durch die Entwicklung der einzelnen makroökonomischen Daten (Inflation, Arbeitslosigkeit...) und ihre Auswirkungen auf die Gesamtnachfrage bestimmt.¹

Bei der Nachfrage nach Textilprodukten liegen die Koeffizienten der Einkommenselastizität bei einem Wert um 1.

In einer Untersuchung des IFO-Instituts wurde festgestellt, daß der Elastizitätswert für jene Güter sinkt, die bereits lange auf dem Markt sind, und daß der Bekleidungsverbrauch bei niedrigem Lebensstandard überproportional und bei höherem Einkommen proportional wächst. Bei weitersteigendem Einkommen nehmen die Ausgaben für Bekleidung unterproportional zu, so daß der Elastizitätswert bei sehr hohem Einkommen kleiner als 1 sein kann.²

¹ Vgl. OECD: Instabilität der Agrarmärkte. Agrarpolitische Berichte Heft 7. Münster, Hiltrup 1981, S. 57ff.

² Vgl. M.Breitenacher: Bisherige und zukünftige Entwicklung des Textilverbrauchs in wichtigen Industrieländern. IFO-Schriftenreihe Bd.87. München 1976, S.84.

Tab. 40: Einkommenselastizitäten der Nachfrage nach ausgewählten
Rohstoffen

<u>Rohstoff</u>	<u>Welt</u>	<u>IL</u>	<u>EL</u>	<u>sozialist.Länder</u>
<u>Nahrungsmittel,</u>				
<u>Getränke,Tabak</u>				
Gemäßigte Zone (konkurrierend)				
Rohzucker	0,35	0,94	0,41	0,07
Ölkuchen	1,48	1,83	1,26	2,53
Sojabohnenöl	1,48	1,64	1,23	0,68
Kokosöl	1,38	0,94	1,63	0,81
Palmöl	1,86	2,11	1,83	2,33
Rindfleisch	1,01	1,32	1,13	0,45*
Tabak	0,61	0,63	0,76	0,08*
Reis	0,40	0,17	0,17*	1,25
Mais	1,68	2,18	1,34	2,97
Weizen	0,70	0,91	0,41	0,45*
Orangen,Tangerinen	0,77	1,84	0,46	1,94
Wein	0,79	-0,09*	0,49	2,18
Tropische Zone (nicht konkurrierend)				
Kaffee	0,39	0,23	0,39	1,05
Kakao	0,19	0,44	-0,08*	1,21
Tee	0,44	0,65	0,22	1,13
Bananen	0,81	0,74	0,85	1,98
<u>Rohmaterialien</u>				
Landw.Rohmaterialien				
Baumwolle	0,14*	0,69	-0,23	0,35*
Kautschuck	0,59	0,71	0,67	0,35
Wolle	-0,41	0,84	-0,75	0,50
Jute	-0,42	0,67	-1,14	0,13*
Sisal	-0,83	0,82	-1,22	0,67
Manilahanf	-1,22	-0,95	-1,33	0,32*
Trop.Hölzer	1,75	2,19	1,65	2,68

Die Nachfrage nach Bergbaurohstoffen wird hauptsächlich durch die Entwicklung der Gesamtwirtschaft, den technischen Fortschritt und das Bevölkerungswachstum beeinflusst. Der zunehmende technische Fortschritt führt dazu, daß viele natürliche Rohstoffe durch synthetische Produkte ersetzt werden, oder daß die Abfälle verstärkt wiederverwendet werden (Recycling).¹

Das Bevölkerungswachstum wirkt sich positiv auf den Rohstoffverbrauch aus, weil alle Produkte im Bereich des täglichen Bedarfs wie Haushaltsartikel, Energie, Transportwesen, Ernährung aus Rohstoffen gewonnen werden.²

Die Bestimmung der Einkommenselastizitäten für mineralische Rohstoffe ist sehr problematisch, weil die Nachfrage nach den einzelnen Rohstoffen nicht allein vom Anstieg der Nachfrage nach Endprodukten sondern auch von den Änderungen des Rohstoffverbrauches pro Produkteinheit abhängt. Dieser wiederum wird durch den technischen Fortschritt und das Ausmaß der Substitution der natürlichen Rohstoffe durch synthetische Materialien bestimmt. Trotz all dieser Schwierigkeiten wurden Einkommenselastizitäten für die Nachfrage nach den einzelnen Rohstoffen für die gesamte Welt und für einzelne Ländergruppen errechnet. Diese sind am höchsten für Tonerde mit 2,93, Kupfer mit 2,39, Bauxit mit 1,77, Eisenerze mit 1,55 und Phosphat mit 1,22. In den Industrieländern sind die Elastizitätskoeffizienten höher als in den Entwicklungsländern (vgl. Tab. 40).

Eine weitere wichtige Determinante der Nachfrage nach den Produkten der EL ist die Entwicklung der Konjunktur in den hochindustrialisierten Ländern. Ein starkes Wirtschaftswachstum in den IL führt in der Regel zu einer Steigerung der Importe von Rohstoffen aus EL. Umgekehrt bewirkt eine Rezession einen Rückgang der Rohstoffimporte.

¹ Vgl. F. Jageler: Natürliche Rohstoffe im Substitutionswettbewerb. Das Beispiel des Naturkautschuk. Veröffentlichung des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung, Hamburg 1976, S.

² Bundesministerium für Wirtschaft (BMWi): Mineralische Rohstoffe. Märkte und Perspektiven. Bonn, Mai 1976, S. 86.

Der starke Zusammenhang zwischen Konjunktur und Importen wurde empirisch nachgewiesen.¹

Darüberhinaus führt die oft auftretende Preisinstabilität auf vielen Weltrohstoffmärkten zu starken Schwankungen der Exporterlöse. Bei den konkurrenzbedingten Faktoren handelt es sich hauptsächlich um die zunehmende Anzahl der Anbieter, die ähnliche Güter wie Marokko auf dem Weltmarkt anbieten. Dies ist der Fall bei Zitrusfrüchten, Textilien, Phosphat², mineralischen Rohstoffen und Gemüse. Insbesondere im Bergbaubereich macht sich die Konkurrenz stark bemerkbar.

Zu den konkurrenzbedingten Faktoren zählt auch die Substitution der natürlichen Rohstoffe durch synthetische Produkte wie z.B. Wolle durch Chemiefasern, Eisenerze durch Kunststoffe, Phosphatdünger durch chemische Stickstoffe.

2.2.2.2 Restriktive Außenhandelspolitik der westlichen Industrieländer

a) Tarifäre und nicht-tarifäre Maßnahmen

Eines der wichtigsten Hemmnisse für die Expansion in den EL ist die restriktive Handelspolitik der westlichen IL. Zwei Gruppen von handelspolitischen Maßnahmen werden in der Regel unterschieden:

- Tarifäre Maßnahmen
- Nicht-tarifäre Maßnahmen.

aa) Tarifäre Maßnahmen

Seit ihrer Gründung im Jahr 1947 hat die GATT-Organisation insgesamt 6 Zollrunden durchgeführt, bei denen folgende durchschnitt-

¹ R.F.Danckwerts, H.J.Timm, E.Wohlers: Konjunktur und Import. Veröffentlichung des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung, Hamburg 1977.

² Aufgrund des steigenden Angebots an Rohphosphat bei einer stagnierenden Nachfrage sind die Phosphatpreise gesunken.

schnittliche Zollsätze ausgehandelt wurden.¹ In:

Genf (1947):	19%
Annecy (1949):	2%
Torquay (1950/51):	3%
Genf (1961/62):	7% (sog. Dillon-Runde)
Genf (1964/67):	35% (Kennedy-Runde)
Tokio (1973/79):	33% (Tokio-Runde)

Bei allen diesen Runden haben die Interessen der EL wenig Beachtung gefunden, denn die Zollsenkungen betrafen hauptsächlich den intra-industriellen Handel der IL. Im Agrarsektor, bei dem die EL wettbewerbsfähig sind, sind dagegen nur geringe Liberalisierungsfortschritte erzielt worden.²

Trotz vieler Versuche, den Exporten der EL Rechnung zu tragen (etwa durch Zollpräferenzsysteme), verharren noch die Zölle für einige Produkte, vor allem für solche, die für die Exporteure aus EL wichtig sind, auf einem hohen Niveau. Selbst nach den bei der Tokio-Runde vereinbarten Zollsenkungen betragen die Zölle auf Textilien und Bekleidung sowie Unterhaltungselektronik in den USA 17%, auf Lederwaren in Norwegen 15% und auf Werkzeuge und andere Metallprodukte in Kanada 10%.³ Zollangaben über weitere Produkte vermittelt die Tabelle 41.

Auch allgemein niedrige Zölle können nicht immer für die Rohstoffexporteure von Vorteil sein. Sie können sogar ein großes Hemmnis bei der Erhöhung ihrer Exporte von verarbeiteten Erzeugnissen darstellen.⁴ Denn die Zölle auf Rohstoffimporte aus EL steigen mit wachsendem Grad der Produktionsverarbeitung auf über 20%. Die hohe Belastung hat selbstverständlich das Ziel, die Unternehmen in den

¹ Zur Tokio-Runde vgl. H.Steeg: Die Tokio-Runde. Eine Bilanz der siebten multilateralen Verhandlungsrunde im Rahmen des GATT. in Europa-Archiv, 34 Jgg. 1979, S.526. Zu sonstigen Angaben vgl. F. Jageler: Kooperation oder Konfrontation. GATT-Runde 1973. Veröffentlichung des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung.Hamburg 1974 S.20.

² G.Heiduk: Die weltwirtschaftlichen Ordnungsprinzipien, a.a.O.

³ Weltbank. Weltentwicklungsbericht 1981, S.13.

⁴ Ebenda, S.26.

IL zum Import und zur Verarbeitung von Rohstoffen zu bewegen. Die Tabelle 41 zeigt dies deutlich. Danach entfällt der Großteil der Exporte aus EL auf Güter mit niedriger Verarbeitungsstufe. Gerade dieser Stufe wird in den EL eine große Bedeutung beigemessen, weil sie eine Zwischenstufe zwischen der Rohstoffgewinnung und Fertigwarenproduktion darstellt und somit einen wichtigen Beitrag zur Industrialisierung der EL leisten kann.

Tab.41: Zolltarifeskulation in Industrieländern und Struktur der Importe aus Entwicklungsländern.

Verarbeitungs- stufe ^a	Durchschnittszoll auf Importwert (vor Tokio-Runde)			
	Nominal (auf Gesamtwert)	Effektiv (auf Wertschöpfung durch Verarbeitung)	Struktur der Im- porte aus Entwick- lungsländern ^b	Importe aus Entwick- lungsländern in % der Gesamteinfuhr ^b
Stufe 1	3	3	54	41
Stufe 2	8	23	29	26
Stufe 3	9	20	9	12
Stufe 4	9	15	8	23
Insgesamt			100	28

^a Auf der Grundlage der Verarbeitungsstufen von 21 landwirtschaftlichen und mineralischen Erzeugnissen. Bei Baumwolle und Baumwollserzeugnissen etwa ist zwischen folgenden Stufen zu unterscheiden: 1. Rohbaumwolle, 2. Baumwollgarn, 3. Baumwollstoffe und 4. Bekleidung.

^b Unter Berücksichtigung der Einfuhr im Jahre 1974.

Quelle: Weltbank, Weltentwicklungsbericht 1981, S.26.

Der Protektionismus der IL wird noch deutlicher, wenn man die effektiven Raten berücksichtigt. Diese erreichen im Durchschnitt aller Länder Werte bis 38% bei Obstkonserven, 37% bei Wollprodukten, 30% bei Flußstahl, etwa 28% bei Fischprodukten und 24% bei Baumwollgarnen (vgl.Tab.42). Der Grad der effektiven Protektionsraten steigt mit zunehmender Rohstoff- und Arbeitsintensität in den einzelnen Industriezweigen der IL (vgl. Tab.41 und 42).

Tab.42: Effektive Zollsätze in IL auf ausgewählte Rohstoff- und Fertigwarenexporte aus EL. (Stand: Zeit nach Kennedy-Ru

	<u>USA</u>		<u>EG</u>		<u>Japan</u>		<u>Durchschnitt</u>	
	effektiv	Ration zum Nominalzoll	effektiv	R.	effekt.	R.	effekt.	R.
Fleischprodukte								
frisch u. gefroren	4.6	-	17.8	-	6.2	-	7.2	-
verarbeitet	10.3	1.8	36.6	1.9	69.1	3.9	27.6	2.6
Fisch und Seefood								
frisch u. tiefge-								
frorenen Fisch	1.3	-	14.9	-	5.3	-	5.4	-
Fischprodukte	15.6	2.6	52.6	2.4	34.7	2.6	27.9	2.5
Obst								
Frischobst	5.6	-	13.9	-	14.0	-	9.0	-
Obstkonserven	36.8	2.5	44.9	2.2	49.3	2.7	38.2	2.4
Gemüse								
Frischgemüse	8.9	-	9.9	-	8.1	-	8.7	-
Gemüsekonserven	9.5	1.2	22.7	1.5	40.2	2.0	20.4	1.7
Leder								
1.Häute u. Felle	1.1	-	0.0	-	0.0	-	0.3	-
2.Leder	12.0	2.6	12.3	2.6	34.7	3.0	15.8	2.8
3.Lederwaren ¹	18.8	1.7	14.8	1.5	25.7	1.5	20.8	1.7
Wolle u. Wollprodukte								
1.Rohwolle	9.7	-	0.0	-	0.0	-	2.4	-
2.Wollgame	49.5	2.4	17.5	3.1	14.7	2.9	22.8	2.7
3.Wollprodukte	60.9	2.9	38.1	2.4	21.3	2.1	37.1	2.6
Baumwolle u. Baum-								
wollprodukte								
Rohbaumwolle	6.2	-	0.0	-	0.0	-	0.0	-
Baumwollgame	25.0	2.4	32.9	3.3	6.8	2.4	23.8	3.0
Baumwollstoffe	24.6	1.8	19.1	1.6	17.8	2.3	19.9	1.8
Bekleidung ²	18,9	1.0	20.0	1.4	27.1	1.8	21,1	1.4
Eisen u. Eisenprodukte								
Flußstahl	62.2	9.9	1.1	0.3	16.6	2.6	30.3	5.9
Milchprodukte	4.8	-	11.5	2.1	20.5	2.3	10.0	1.7

	<u>USA</u>		<u>EG</u>		<u>Japan</u>		<u>Durchschnitt</u>	
	eff.	R.	eff.	R.	eff.	R.	eff.	R.
Kupfer u. Kupferprodukte								
Kupfererz	0.1	-	0.0	-	0.0	-	0.0	-
unverarbeit.Kupfer	11.2	4.9	5.6	-	43.1	6.2	11.8	5.1
Fertigwaren	5.2	1.3	10.5	1.3	34.9	2.0	13.2	1.7
Zink u. Zinkprodukte								
Zinkerze	12.0	-	0.0	-	0.0	-	3.0	-
unverarbeit.Zink	2.5	0.4	13.4	2.3	14.8	2.3	7.7	1.6
verarbeit. Zink	0.3	-	13.0	1.6	30.8	2.1	10.9	1.7
Alle Güter								
1.Stufe	3.9	-	2.9	-	2.7	-	2.6	-
2.Stufe	14.7	2.0	38.8	3.6	30.8	3.0	23.4	3.0
3.Stufe	20.6	2.7	15.7	1.6	27.3	2.0	19.8	2.1
4.Stufe	8.0	1.0	20.1	2.0	21.3	1.9	15.2	1.7

¹ Lederwaren einschließlich Schuhe

² einschließlich Baumwolle und sonstige Bekleidungsstücke

Quelle: Alexander J. Yeats: Trade Barriers Facing Developing Countries. London, Basingstoke 1979, S.96, Tab.4.7.

bb) Nicht-tarifäre Maßnahmen

Viel gravierender als die Anwendung der nominellen Zollsätze ist der seit 1975 weltweit verstärkte Einsatz von nicht-tarifären Maßnahmen, die als neuer "Protektionismus"¹ bezeichnet werden. Dieser ist dadurch gekennzeichnet, daß die IL weitgehend auf Zölle und ihre Änderung als Instrument der Außenhandelspolitik verzichten, stattdessen bedient man sich anderer, meist weniger offener, dabei jedoch nicht weniger wirksamer Techniken, um den Exporten der EL den Marktzugang zu erschweren oder unmöglich zu machen.²

Der neue Protektionismus hat (erst) an Bedeutung gewonnen, nach-

¹ Ausführlicher behandelt wird der neue Protektionismus bei H.Körner: Der neue Protektionismus und Dritte Welt. In: Ordnungspolitische Fragen zum Nord-Süd-Konflikt, hrsg.von U.E.Simonis, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Neue Folge Bd.129, Berlin 1983, S. 187ff. D.Greenaway: International Trade Policy, from tariffs to new Protectionism, London, Basingstocke 1983, G.Eggers: Welthandel und Welthandelspolitik, in: Auswertung der Dokumentation der fünften Welthandels- und Entwicklungskonferenz Manila 1979, hrsg. von Bremer Gesellschaft für Wirtschaftsforschung, Baden-Baden 1981, S.136ff, insbesondere S.168-174. Derselbe: Ausweitung des Exports der Entwicklungslander an Industrielerzeugnissen, in: ebenda, S.335.

² Vgl. H.Scharrer: Ist das Freihandelskonzept noch zeitgemäß? in: Der neue Protektionismus. Hrsg.von A.Gutowski, Veröffentlichung des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung, Hamburg, S.66 ff.

dem die Zölle im Rahmen der Kennedy-¹ und Tokio-Runde² teilweise abgebaut wurden.

Er betrifft nicht nur die landwirtschaftlichen Produkte wie in den 60er Jahren, sondern er erstreckt sich heute auch auf Produkte der Elektrotechnik, Stahlerzeugnisse, Schiffe, Fahrzeuge usw.

Den harten Kern der nicht-tarifären Maßnahmen bilden all jene handelspolitischen Maßnahmen, die hauptsächlich auf den Schutz lokaler Produktion vor ausländischer Konkurrenz abzielen. Dazu gehören vor allem Kontingente und die Festsetzung von Mindestpreisen für Importe (vgl. Übersicht 2).

Über die Zahl der nicht-tarifären Handelshemmnisse gibt es keine genauen Angaben. Das GATT-Sekretariat schätzt die bei Industriegütern auftretenden nicht-tarifären Spielarten auf 600.³

Die Anwendung der nicht-tarifären Maßnahmen wirkt sehr negativ auf die Einfuhren aus den EL. Dies machen folgende Angaben deutlich. Wenn man neben den Zöllen auch die sonstigen qualitativen nicht-tarifären Hemmnisse berücksichtigt, beträgt die effektive Protektionsrate der EG für pflanzliche Öle zwischen 60 und 750% und für Milchprodukte 300%. In Japan und den USA übersteigen die Protektionsraten bei einigen Produkten diese Werte.⁴

In der letzten Zeit wurde die nicht-tarifäre Maßnahme "Handelsverbote" mehrmals eingesetzt, um den Außenhandel zu beeinflussen.⁵

¹ Die Kennedy-Runde wird ausführlich behandelt bei U.Frantz: 25 Jahre Welthandelspolitik. Ziele und Ergebnisse des allgemeinen Zoll- und Handelsabkommen (GATT) von 1948 bis 1973. Berlin 1975, S.114f. G.Heiduck: Die weltwirtschaftlichen Ordnungsprinzipien von GATT und UNCTAD, Baden-Baden 1973,

² Vgl. H.Steeg: Die Tokio-Runde, a.a.O., S.526 f.

³ Vgl.H.E.Scharrer: Ist das Freihandelskonzept noch zeitgemäß? in: Der neue Protektionismus, hrsg.v.A.Gutowski, Veröffentlichung des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung, Hamburg S.67.

⁴ D.Kebschull: Entwicklungsländer und Protektionismus, in: Der neue Protektionismus, hrsg.v. A.Gutowski, a.a.O., S.85.

⁵ Vgl. hierzu: z.B. die Boykottmaßnahmen der EG. J.Pertek: Les sanctions politiques à objet économique prises par la CEE à l'encontre d'Etats tiers, in: Revue du Marché Commun. No.266, Paris 1983, S.205ff.

Übersicht 2: Synopse über nicht-tarifare Handelshemmnisse

Formale Handelsbeschränkungen

Administrative und sonstige Handelsbeschränkungen

A. Preisbezogene Maßnahmen

1. Einfuhrbardepots,
-abschöpfungen, -zuschläge,
-nebenabgaben
2. Ausfuhrsteuern, -sonderabgaben
3. Überkompensierende Umsatz-
ausgleichssteuern und Umsatz-
steuerrückvergütungen
4. Staatliche Beihilfen und Sub-
ventionen an inländische
Wirtschaftszweige oder einzelne
Unternehmen, einschließlich
Exportsubventionen

B. Mengenbeschränkende Maßnahmen

1. Einfuhr-, Ausfuhrverbote
2. Einfuhr- und Ausfuhrkontingente
(global, produktspezifisch, bi-
lateral, mengen- oder wert-
mäßig)
3. Verwendungszwang in bezug auf
inländische Vorleistungen
4. Einfuhr-, Ausfuhrmindestpreise
5. Freiwillige Exportselbstbe-
schränkungsabkommen
6. Internationale Kartelle

1. Staatliche Auftragsvergabe zugunsten inländi-
scher Produzenten; geringe Publizität bei Aus-
schreibungen
2. Staatshandelsmonopole
3. Einfuhrüberwachung einschließlich Ursprungs-
kontrollen
4. Formen der Zollklassifizierung und -wertbestim-
mung sowie der Lizenzvergabe; Beschwerdever-
fahren
5. Anti-Dumping-Recht und Ausgleichszölle
6. Güterspezifische Steuern und Gebühren
7. Bindung der Handelsspannen auf der Groß-
und/oder Einzelhandelsstufe
8. Verbraucherschutzbestimmungen
9. Technische Normen und Standards
10. Patente, Warenzeichen, Urheberrechte
11. Lieferbindung bei Kreditgewährung an das Aus-
land (einschließlich Entwicklungshilfe)
12. Willkürliche Anwendung von Handelsvorschrif-
ten durch einzelne Verwaltungsbeamte
13. Boykottaufrufe und -handlungen
14. Menschenrechts- und Sozialklauseln

Quelle: J.B.Donges: Nicht-tarifare Handelshemmnisse, in: Hand-
wörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, Bd.3, Stuttgart
1981, S.785, Übersicht 1.

Die vielen nicht-tarifären Handelshemmnisse in Form von Gesetzen und Verordnungen insbesondere in der Lebensmittelüberwachung überfordern die meisten mittelständischen Außenhandelsunternehmen.¹

In Nordamerika und Westeuropa wird der Außenhandel mit Lebensmitteln aufgrund der unterschiedlichen Standardnormen für Verpackung, Gewichte, Inhaltsstoffe, Zusatzstoffe usw. erheblich erschwert. Dadurch wird ein normaler internationaler Vertrieb verhindert.²

In der EG haben diese Vorschriften praktisch die Funktion der Zölle übernommen. Der Umfang der Begleitpapiere und die strenge Kontrolle an der Grenze ist heute größer als vor der EWG-Gründung.³ Nicht nur zwischen den EL und IL gewinnt der Protektionismus an Bedeutung, sondern auch innerhalb der IL. So zwingen die EG-Staaten und die USA die japanischen Hersteller von Fernsehern, Videogeräten, Stahl und Fahrzeugen zu Selbstbeschränkungen im Export⁴, obwohl diese Produkte auf großes Interesse bei ihren Verbrauchern stossen. Den japanischen Herstellern wird oft Preisdumping in ihrem Export vorgeworfen. Dieser Vorwurf soll jedoch nur über die schwache Wettbewerbsfähigkeit der europäischen und amerikanischen Waren hinwegtäuschen.

Aber auch die japanische Regierung verhält sich nicht gerade liberal in ihrer Außenhandelspolitik. Sie schützt ihre Industrie mit allen möglichen Maßnahmen.⁵

¹ Bundesverband des deutschen Groß- und Außenhandels. Jahresbericht 1978/79, S.56.

² Ebenda, S.56ff.

³ Ebenda, S.55.

⁴ Vgl.F.Schoser: Züge eines unerklärten Handelskrieges, in: Wirtschaftsdienst, Jgg.62, Heft 8, Hamburg 1982, S.37ff. P.Cortier: Droht ein europäisch-amerikanischer Handelskrieg? in: ebenda, S.367ff. M.Holtus: Europäisch-japanische Handelskontroverse, in: Wirtschaftsdienst H.2, Hamburg 1984, S.76ff.

⁵ Vgl. Henrik Schmiegerlow: Japans Außenhandelspolitik. Merkantilistisch, liberal oder funktionsfähig? Hamburg 1981.

b) Beispiel des EG-Protektionismus

aa) Im Industriebereich

Die Außenhandelspolitik der Europäischen Gemeinschaft ist in zunehmenden Maße dadurch geprägt, daß diejenigen Länder, deren Ausfuhrerlöse oft von nur wenigen Produkten abhängen, häufig von der Kommission vor die Alternative gestellt werden, entweder Selbstbeschränkung der Lieferung auf ein von der EG gewünschtes niedriges Niveau oder Schutzmaßnahmen der EG mit Importstopp. Angesichts dieser Erpressung haben viele EL kaum eine andere Wahlmöglichkeit als freiwillig ihre Exporte in die EG selbst zu beschränken.¹

Gerade mit den EL wird heute unter dem Vorwand der liberalen Außenhandelspolitik eine Politik betrieben, die nur solange liberal ist, wie die EL nicht liefern können.

Die Zollbefreiung der meisten Industriegutereinfuhren im Rahmen des allgemeinen Zollpräferenzsystems ist ein Beispiel dafür. Wir auch nur ein Substitutionsverhältnis zu innergemeinschaftlichen Produkten befürchtet, so wird vielfach die Liberalität durch Kontingente, Lieferkalender, Selbstbeschränkungsabkommen etc. begrenzt. Die EG belegt oft ihre Argumente für diese Politik mit dem Anti-Dumping-Argument. Dies wird jedoch mit fadenscheinigen Argumenten zur handelspolitischen Waffe umfunktioniert.²

bb) Im Agrarbereich

Die Agrarpolitik der EG gehört ohne Zweifel zu den erfolgreichsten Agrarpolitiken der Welt. Sie konnte in kurzer Zeit den Mitgliedsländern einen hohen Selbstversorgungsgrad mit Nahrungsmitteln und sonstigen Agrargütern sichern.³ Sie führte jedoch zur

¹ Bundesverband des deutschen Groß- und Außenhandels. Jahresbericht 1978/79, S.56.

² Ebenda, S.22ff.

³ Vgl. EG: Statistisches Amt: Versorgungsbilanzen, Luxemburg 198

Produktion enormer Überschüsse bei zahlreichen Gütern wie Milch, Weizen, Butter etc. und folglich zur Belastung der Haushalte einzelner Mitgliedsstaaten.¹

Die Agrarpolitik der EG ist aber auch wie die anderer entwickelter OECD-Länder eine der protektionistischen Agrarpolitiken² in der Welt. Mit Hilfe eines komplexen Bündels von Maßnahmen schützt sie die Landwirtschaft in den einzelnen Mitgliedsländern und fördert die Produktion von Agrarüberschüssen.

Der EG-Agrarpolitik wird in Anlehnung an W.von Urff³ vorgeworfen:⁴

- Durch subventionierte Exporte erschwert sie die Absatzmöglichkeiten der EL auf Drittländermärkten.
- Durch Stabilisierung der innergemeinschaftlichen Preise wirkt sie destabilisierend auf die Weltagrarmärkte.

¹ Alle agrarpolitischen Ziele des Artikels 39 des EWG-Vertrages wurden, wenn auch unter hohen Kosten, erreicht. Im einzelnen sind es: 1) Erhöhung der landwirtschaftlichen Produktivität, 2) Gewährung angemessener Erzeugerpreise für die Bauern, 3) Stabilisierung der Märkte, 4) Sicherstellung der Versorgung mit Nahrungsmitteln, 5) Verwirklichung angemessener Preise für die Verbraucher. Zur Diskussion dieser Ziele vgl. H.E.Buchholz: Agrarmarkt: EWG - Marktordnungen, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, Bd.1, Stuttgart 1977, S.87ff.

² OECD: Agrarpolitik 1975: Gesamtüberblick über die Agrarpolitiken der OECD-Mitgliedsstaaten. Bonn 1975.

³ W.von Urff: Entwicklungspolitische Problematik des EG-Agrarhandels und der Nahrungsmittelhilfe, in: Neuorientierung in den Beziehungen zwischen der EG und den Entwicklungsländern, hrsg. von F.Franzmeyer, H.J.Petersen, DIW Sonderheft 140, Berlin 1984, S.133.

⁴ Diese Vorwürfe werden von den Verteidigern der EG-Agrarpolitik mit folgenden Hinweisen zurückgewiesen: Die EL erhalten für ihre Agrarexporte in die EG Zollpräferenzen. Sie sind in der Regel Nettoimporteure bei den wichtigsten Überschußerzeugnissen. Die Produktion gewisser Überschüsse ermöglicht eine Erhöhung der Nahrungsmittelhilfe. Schließlich sind die stark gestiegenen Agragexporte in die EG ein Beweis dafür, daß der EG-Agrarhandel nicht protektionistisch ist. Vgl. hierzu: ebenda, S.133f.

- Durch die hohen Marktordnungskosten werden Finanzmittel in einem nicht mehr zu vertretenden Ausmaß auf Kosten anderer öffentlicher Ausgaben und nicht zuletzt auch der Entwicklungshilfe gebunden.

Zu den wichtigsten Maßnahmen der EG-Agrarhandelspolitik zählen:

- Administrierte Preise
- Zölle und Kontingente
- Ausgleichsabgaben
- Ein- und Ausfuhrlicenzen
- Sicherheitsklausel.

Bei den administrierten Preisen¹ handelt es sich um die Festsetzung verschiedener Preise für Produktion und Handel innerhalb der EG. Diese verschiedenen Preissysteme wirken auf Importe aus Drittländern insofern hemmend, als sie die Preisplanung für die Exporteure in den EL erschweren.

¹ Es handelt sich dabei um Richtpreise, Orientierungspreise, Grundpreise, Schwellenpreise, Einschleusungspreise und Interventionspreise. Die Richtpreise werden für die Großhandelsstufe festgesetzt. Orientierungspreise übernehmen bei einigen Produkten die Funktion der Richtpreise. Der Grundpreis ist maßgebend für den Beginn der Intervention auf dem Obst- und Gemüsemarkt. Der Schwellenpreis stellt die Basis für die Berechnung des Abschöpfungspreises bei den Importeuren aus Drittländern dar. Einschleusungspreise werden dann festgesetzt, wenn die Einfuhren aus Drittländern zu ungewöhnlich niedrigen Preisen erfolgt. Die Referenzpreise werden eingeführt, um zu verhindern, daß die billigen Importe den EG-Markt überschwemmen. Der Interventionspreis ist der Preis, zu dem die staatlichen Interventionsstellen die Überschüsse kaufen. Er stellt somit einen garantierten Mindestpreis dar.

Vgl. hierzu: H.E.Buchholz: Agrarmarkt: EWG-Marktordnungen, a.a.O., S.91.

Die Agrarzölle haben in der Europäischen Gemeinschaft immer noch eine wichtige Funktion bei der Abwehr ausländischer Konkurrenz. Sie liegen für die einzelnen Nahrungsmittel zwischen 10 % und 45 %. Ihr Grad steigt mit zunehmendem Verarbeitungsgrad der landwirtschaftlichen Produktion. (Vgl. Tab.42).

Die Anwendung von Kontingenten und Sicherheitsklauseln findet hauptsächlich im Bereich der von den Zollpräferenzen begünstigten Waren statt. Erreicht das begünstigte Produkt das von der EG festgesetzte Importvolumen, so wird der normale Zofftarif wieder eingeführt.

Die Ausgleichsabgaben sind eine der wichtigsten Maßnahmen zum Schutz der Agrarproduktion innerhalb der EG. Sie werden eingeführt, wenn Importpreise unter die für die Mitgliederstaaten festgesetzten Referenzpreise fallen.

Da der Export von Obst und Gemüse für die marokkanische Volkswirtschaft eine wichtige Rolle spielt, wird hier auf die wichtigsten außenhandelspolitischen Maßnahmen der Marktordnung für Obst und Gemüse eingegangen.

Die einzelnen Marktordnungen für Obst und Gemüse sind seit 1962 nach und nach in Kraft getreten und erfassen inzwischen alle wichtigen Obst- und Gemüsesorten der Landwirtschaft in der EG. Seit dem 1.7.1967 besteht in der EG praktisch ein einheitlicher Markt für Obst¹ und Gemüse.²

Im Rahmen der Marktordnung für Obst und Gemüse werden folgende Maßnahmen eingesetzt:

- Einführung von Wettbewerbsregeln
- Preis- und Interventionsregelung
- Regelung für den Handel mit Drittländern.

¹ Bei Obst handelt es sich um Zitrusfrüchte, Tafeltrauben, Äpfel, Birnen, Aprikosen, Pfirsiche, Kirschen, Pflaumen, Erdbeeren und die daraus gewonnenen Erzeugnisse.

² Bei Gemüse handelt es sich um Blumenkohl, Kopfsalat, Rosenkohl, Spinat, grüne Bohnen, Möhren, Zwiebeln, Knoblauch, Spargel, Artischocken, Tomaten, Gurken, Bleisellerie.

Bei den Wettbewerbsregeln handelt es sich um die Einführung von bestimmten Qualitätsnormen für zahlreiche Agrarprodukte. Es wird zwischen den Kategorien I, II und III unterschieden. Diese Normen können zu jeder Zeit, je nachdem ob Knappheit oder Überschuf eines Produkts auf dem EG-Markt herrscht, geändert werden. Die Preis- und Interventionsregelung umfaßt die Festsetzung von Orientierungs-, Schwellen- und Referenzpreisen sowie die Erhebung von Ausgleichsabgaben.

Die Referenzpreise werden dann eingeführt, wenn die Importe aus Drittländern zu außergewöhnlich niedrigeren Preisen als die Verkaufspreise innerhalb der EG erfolgen. In diesem Fall wird neben dem Zoll eine Ausgleichsabgabe erhoben, wenn das Preisniveau unter den Referenzpreis fällt.¹

Die Referenzpreise werden auf der Basis von durchschnittlichen Produktpreisen jedes EG-Mitgliedslandes unter Berücksichtigung der durchschnittlichen Basispreise und der Ankaufspreise gebildet.² Ist der Eintrittspreis niedriger als der Referenzpreis, wird eine Ausgleichsabgabe auf Importe dieser Herkunft wie Zölle erhoben. Bei einigen Produkten wie Birnen und Tomaten werden die Referenzpreise auf Basis der Marktpreise der Einfuhren und EG-Produkte berechnet.³

Ein weiteres außenwirtschaftliches Instrument zum Schutz der Marktordnungen ist das Abschöpfungssystem. Sein Hauptziel ist die Absicherung eines vom Inland angestrebten Preises für einzelne Agrargüter.

Am Beispiel des EG-Getreidemarktes⁴ soll im folgenden die Funktionsweise des Abschöpfungssystems verdeutlicht werden.

¹ Vgl. H.E.Buchholz: Agrarmarkt, EWG, a.a.O. S.98f.

² Ausnahmen bilden dabei die Orangen und Mandarinen, bei deren Preisbildung die Transportkosten zwischen den Produktionsregionen und Konsumzentren berücksichtigt werden müssen.

³ Commission des Communautés Européennes. Les fruits et légumes, a.a.O., S.52.

⁴ Dieses Beispiel ist entnommen aus: U.Köster: Grundzüge der landwirtschaftlichen Marktlehre. München 1981, S.234f.

Der auf dem EG-Markt angestrebte Preis (Richtpreis) wird für die Hauptschlußregion, z.B. Duisburg, festgelegt. Hier ist die größte Differenz zwischen regionalen Konsum- und Produktionsmengen zu finden. Das importierte Getreide wird jedoch zu einem niedrigerem Preis als dem Richtpreis eingeführt. Um diesen Preis oder den Schwellenpreis zu ermitteln, werden die Bewegungskosten der Ware (Transport, Versicherung und Gewinnspanne) von billigen Einfuhrhäfen der EG (Rotterdam) nach Duisburg errechnet. Der Schwellenpreis liegt dann um diese Kosten unterhalb des Richtpreises.

Getreide aus dem Ausland kann unabhängig von der Höhe der Weltmarktpreise nur zum Schwellenpreis in die EG importiert werden. Die Differenz zwischen dem Schwellenpreis Rotterdam und dem CIF-Weltmarktpreis ist gleich der Abschöpfung. Bei einem im Inland vorgesehenen Richtpreis und damit festgelegtem Schwellenpreis wird die Abschöpfung deshalb von der Höhe der CIF-Preise abhängen. Exporterstattungen (Subventionen) stellen das Spiegelbild der Abschöpfung dar. Sie werden gezahlt, wenn Produkte, deren Preis im Inland den Weltmarktpreis übersteigt, exportiert werden. Somit sind Exportsubventionen nur dann zu zahlen, wenn der Selbstversorgungsgrad im Inland über 100% liegt.¹

¹ Vgl. ebenda, S.246.

c) Zum Zollpräferenzsystem der westlichen IL

aa) Das Allgemeine Präferenzsystem

In den 50er und 60er Jahren waren die Exporterlöse der EL durch starke Schwankungen gekennzeichnet. Die Exportinstabilität ist zum einen auf die konjunkturelle Entwicklung in den IL, zum anderen auf die starke Konkurrenz zwischen IL und EL und EL untereinander beim Angebot landwirtschaftlicher und mineralischer Produkte zurückzuführen. Diese beiden Faktoren führten bei vielen EL zu Exporterlösverlusten. Darüber hinaus wurde der Export nicht-traditioneller Güter aus EL wie Textilien, Lederwaren und einige verarbeitete Nahrungsmittel durch den in den IL bestehenden Protektionsismus erheblich gehindert.

Um dieser Lage entgegenzuwirken, hat die UNCTAD auf der ersten Welthandelskonferenz in Genf im Jahr 1964 die Strategie der Zollpräferenzen vorgeschlagen, die zunächst auf heftigen Widerstand der meisten IL stieß und erst auf der zweiten Welthandelskonferenz in Neu-Delhi im Jahr 1968 anerkannt und angenommen wurde. Im Jahr 1970 gelang es den IL und EL, sich über die Grundsätze des Allgemeinen Zollpräferenzsystems zu einigen. Ab 1971 wurden dann die Präferenzsysteme der einzelnen IL ausgearbeitet und veröffentlicht¹.

Das Allgemeine Zollpräferenzsystem ist durch folgende Merkmale gekennzeichnet:

- Es enthält keine bindende Verpflichtung für die Präferenzen gewährenden Länder.
- Es wurde ausdrücklich festgelegt, daß die Möglichkeit einer Zollwirkung im Rahmen des GATT nicht beschnitten werden darf.
- Es hat einen allgemeinen und autonomen Charakter, d.h. es werden Zollpräferenzen von allen IL für alle EL gewährt.
- Die Präferenzen erfolgen nicht in bilateralen Verhandlungen mit den begünstigten Ländern.

¹ vgl. hierzu: A. Zottmann, Probleme des Exports von Halb- und Fertigwaren, in: Auswertung der dritten Welthandels- und Entwicklungskonferenz, Santiago de Chile 1972, Heft 2, hrsg. von Bremer Ausschuß für Wirtschaftsforschung, Stuttgart 1974, S. 316 ff.; M. Feldsieper: Zollpräferenzen für Entwicklungsländer, Tübingen 1975

- Die Präferenzen werden nicht nach dem Prinzip der Gegenseitigkeit gewährt.

Bei der Gewährung der Zollpräferenzen für die Einfuhren aus den EL wird zwischen sensiblen und nicht-sensiblen Produkten unterschieden.

Die sensiblen und quasi-sensiblen Einfuhren werden mengenmäßig beschränkt und mit Sperrbeträgen vermerkt, deren Höhe in der Regel nicht veröffentlicht wird, und bei den nicht-sensiblen Einfuhren werden zwar auch Plafonds und Sperrbeträge gebildet, aber sie werden im allgemeinen nicht streng überwacht.¹

Die Verteilung der Einfuhrquoten im Rahmen des Allgemeinen Zollpräferenzsystems auf die einzelnen Mitgliedsländer im Fall der EG erfolgt in der Weise, daß für jedes Land sogenannte Puffer oder Höchstgrenzen gebildet werden. Der ausschöpfbare Anteil des Kontingents für jedes begünstigte Land wird auf einen prozentualen Höchstwert begrenzt, normalerweise auf 50%. Dies hat zur Folge, daß die leistungsfähigen unter den begünstigten Ländern diese Präferenzmöglichkeiten nicht einseitig zu ihren Gunsten ausschöpfen.

Der Umfang des Plafonds wird aufgrund eines festen Grundbetrages, der den Importwert aus den begünstigten Ländern im Laufe eines bestimmten Bezugsjahres entspricht und der jährlich um einen Zusatzbetrag von jeweils 5% des Einfuhrwertes aus den übrigen Ländern erhöht wird, gebildet. Das Jahr 1974 z.B. diene als Bezugsjahr für 1979. Zur Berechnung des Grundbetrages wurde 1976 als Zusatzbetrag zugrundegelegt.²

¹ Vgl. U.Möbius, G.Schulz: Handelspolitik gegenüber den Entwicklungsländern im gewerblichen Bereich. Forschungsberichte des BMZ, Bd.1, München, London 1980, S.7. EG-Kommission: Das Schema der allgemeinen Zollpräferenzen der Europ.Gemeinschaft.Brüssel 161/77, 1977.

² A.Borrmann: Das Allgemeine Zollpräferenzsystem der Europäischen Gemeinschaften. Veröffentlichung des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung. Hamburg 1979, S.237, Anhang C.

Die Zollpräferenzsysteme der einzelnen Industrieländer unterscheiden sich durch:¹

- Das Ausmaß der Zollpräferenzen
- Die Auswahl der Produkte
- Den Kreis der begünstigten Länder
- Die eingebauten Restriktionen
- Sonstige Ausgestaltungs- und Handhabungstechniken.

Der Schwerpunkt der Zollpräferenzen liegt im Bereich der Industriegüter des Kapitels 25-99 des Brüsseler Zolltarifs. Alle IL begünstigen aber auch ausgewählte Agrarerzeugnisse des Kapitel 1 bis 24 (vgl. Tab.43).

Für die unter das Allgemeine System der Zollpräferenzen fallenden Industriewaren gewähren die IL bis auf Japan totale Zollfreiheit. Dagegen bietet dieses für einen Teil dieser Erzeugnisse nur Zollsenkungen.² So schließt die EG von den Zollpräferenzen grundsätzlich alle industriellen Rohstoffe und Metalle bis zu einem bestimmten Verarbeitungsgrad und sechs verarbeitete Agrarerzeugnisse aus, und bei bestimmten Produkten wie Leder, Textil- und Bekleidungserzeugnissen werden die Exporte bestimmter EL mengenmäßig eingeschränkt.

Die USA schließen von den Zollpräferenzen bestimmte Produkte wie Textilien, Schuhe, Mineralölprodukte sowie einige elektrotechnische und chemische Erzeugnisse und Glasprodukte, Holz, Leder und Stahl aus.

In den Genuß amerikanischer Zollpräferenzen kommen außerdem nur wenige sozialistische Staaten und einige EL.³

Japan begünstigt alle Produkte der Zollpräferenzlaufpositionen des Zolltarifs 25-99 mit Ausnahme von 15 Zollpositionen, bei denen es sich hauptsächlich um Leder-, Holz- und Erdölprodukte handelt.⁴

¹ U.Mobius, S.Schulz: Handelspolitik gegenüber Entwicklungsländern, a.a.O., S.3.

² Ebenda.

³ Ebenda, S.6.

⁴ Ebenda, S.4.

Tab.43: Präferenzierte Zollpositionen aus den Kapiteln 25-99 der Zolltarif-Nomenklatur innerhalb der Präferenz-Schemata der Industrieländer, 1976.

Präferenzgewährende/s Land/Ländergruppe	Gesamte Anzahl der importierten zollbelasteten Positionen	Anzahl der unter Präferenzbedingungen importierten Positionen davon insgesamt zollfrei zollreduziert	4	5	6	7	8	
	1	2	3	4	5	6	7	8
Australien ^a	1 114	853	332	521	77	55	39	37
EG	1 510	1 448	1 448	0	96	89	100	100
Finnland	779	323	323	0	41	56	100	100
Japan	2 139	2 058	1 639	419	96	12	80	68
Kanada	504	457	134	323	91	65	29	51
Österreich	1 098	1 093	0	1 093	100	95	0	0
Neuseeland	940	772	329	443	82	98	43	45
Norwegen	942	644	644	0	68	52	100	100
Schweden	1 254	987	987	0	79	33	100	100
Schweiz	1 568	1 557	1 219	338	99	59	78	62
Vereinigte Staaten von Amerika	2 553	1 637	1 637	0	64	28	100	100

a 1975

Quelle: G.Eggers: Ausweitung des Exports der Entwicklungsländer an Industrieerzeugnissen,
in: Auswertung der Dokumentation der fünften Welthandels- und Entwicklungskonferenz
Manila 1979, hrsg. von Bremer Gesellschaft für Wirtschaftsforschung, Wissenschaft-
liche Schriftenreihe des BMZ, Bd.37, Baden-Baden 1981, S.370 Tab.1.

Die Auswertung der Präferenzsysteme aller IL macht deutlich, daß Japan den EL die größten Vorteile eingeräumt hat. Hier läßt sich für den Zeitraum 1973 bis 1976 ein positiver Präferenzeffekt nachweisen, d.h. die präferenzierten Einfuhren aus den begünstigten Ländern wuchsen schneller als die Importe dieser Produkte ohne Präferenzen aus den gleichen Ländern. Außerdem erreichen die präferenzierten Einfuhren sowohl im Verhältnis zum Sozialprodukt als auch zu den gesamten Industriegutereinfuhren aus EL die höchsten Werte.¹

Nach Japan schneidet die BRD am zweitbesten ab. Unter allen IL wird Frankreich als das hochprotektionistische Land ausgewiesen.

Aus der Tabelle 44 geht deutlich hervor, daß die gesamten Einfuhren der Zollpräferenzen gewährenden OECD-Länder zwar von 35 (1973) auf 309 Mrd. US-\$ (1980) gestiegen sind, erhalten aber nur 8% davon die allgemeinen Zollvorteile.

Welchen Anteil die begünstigten Waren an den Gesamteinfuhren der einzelnen Länder haben, zeigen einige Berechnungen der Weltbank. Für das Jahr 1976 belief er sich für die USA auf 13%, Japan 14% und die EG auf 29%. Für die Schweiz und Österreich lag der Anteil zwar bei 25% bzw. 19%, die gesamten Importe dieser Länder sind aber im Vergleich zu den genannten Staaten sehr niedrig.

Bei einer näheren Betrachtung der begünstigten Entwicklungsländer wird deutlich, daß etwa 81% der begünstigten Industriegüterexporte auf nur 10 Länder⁴ entfallen(1977).⁵

¹ Vgl. U.Möbius, S.Schulz: Handelspolitik gegenüber den Entwicklungsländern, a.a.O., S.6.

² Ebenda, S.6.

³ Weltbank, Weltentwicklungsbericht 1981, S.34 Tab.3.5.

⁴ Es sind, nach ihrer Bedeutung geordnet: Taiwan, Südkorea, Hongkong, Mexiko, Brasilien, Israel, Jugoslawien, Singapur, Philippinen und Argentinien.

⁵ U.Möbius, S.Schulz: Handelspolitik, a.a.O., S.15, Tab.12.

Tab.44: Importe der OECD-Länder im Rahmen des Allgemeinen Zoll-
präferenzsystems 1972 - 1980 in Mrd.\$.

	Insgesamt	verzollte Importe	von Allgem. Zoll präferenzen be- troffene Importe	Im Rahmen des Allg. Zollpräf. tatsäch- lich getätigte Im- porte
1972	35	16	4	1
1973	43	24	7	2
1974	102	45	12	4
1975	101	44	12	4
1976	146	74	24	10
1977	161	82	27	12
1978	167	89	33	15
1979	224	124	42	20
1980	309	179	55	25
1981				

¹ Die Angaben in dieser Tabelle zeigen die Importe der Zollpräferenzen gewährenden OECD-Länder, die für jedes Jahr gültig sind. Folgende Länder sind dabei berücksichtigt, mit Beginn der angegebenen Jahre:

1972: EG, Japan, Österreich, Finnland, Norwegen, Schweden, Schweiz, Großbritannien.

1975: Australien, Kanada.

1976: USA, Neuseeland.

Quelle: OECD: The Generalised System of Preferences, Review of the first decade, Paris 1983, S.47 Tab.F.

bb) Die Assoziierungsabkommen von 1969 und 1978

Im Jahr 1957 wurde der Vertrag zur EWG-Gründung in Rom von 6 Ländern unterzeichnet. Einige Mitglieder der neuen Gemeinschaft, insbesondere Frankreich, Belgien und die Niederlande, hatten sehr enge wirtschaftliche und kulturelle Bindungen und Verpflichtungen mit zahlreichen Überseeländern aus der Kolonialzeit. Deshalb war schon in den Römischen Verträgen die Assoziierung dieser alten Kolonien an der EWG vorgesehen.¹

Nach der Gründung der Europäischen Gemeinschaft bestanden besondere Abmachungen zwischen der EWG und den Maghreb-Ländern. Im wesentlichen bestand das Präferenzsystem der EWG darin, daß die Importe aus den assoziierten Staaten gleich behandelt werden wie die Einfuhren innerhalb der EWG-Länder. Allerdings waren Ausnahmen für einige Agrarprodukte vorgesehen. So gewährte Frankreich Marokko als ehemaliger französischer Kolonie einen besonderen Status auf dem französischen Markt. Die marokkanischen Exporteure, (meist Franzosen) erhielten Sonderkontingente für Obst-, Gemüse- und Weinexporte.

Auch im Jahr 1972, als Großbritannien der EWG beitrat, wurden die traditionellen Beziehungen dieses neuen Mitglieds zu den Commonwealth-Ländern berücksichtigt. Diese verschiedenen Faktoren erklären im wesentlichen, warum die EWG zahlreiche Abkommen mit Mittelmeerländern und sonstigen Staaten unterzeichnet hat. Die verschiedenen politischen Systeme und Entwicklungsniveaus haben zu verschiedenen Verträgen geführt.²

Eine allgemeine Begünstigung der marokkanischen Exporte auf allen Märkten der EWG wurde erst möglich, nachdem Marokko mit der EWG am 31.3.1969 das erste Assoziierungsabkommen zuerst für 5 Jahre

1

Artikel 131 ff und 238.

2

Commission des Communautés Européennes: La Communauté Européenne et les pays en voie de développement, in: Documentation Européenne 1./1977, S.5.

abgeschlossen hatte.¹

Gegenstand der Präferenzen waren nur bestimmte landwirtschaftliche und industrielle Erzeugnisse. Die Gewährung umfangreicher Zollpräferenzen seitens der EWG erfolgte nur unter der Bedingung, daß Marokko ebenfalls Zollzugeständnisse für die Exporteure der EWG einräumen und diese als Lieferanten bevorzugen werde.² Die marokkanischen Exporteure erhielten Zollsenkungen oder Zollbefreiungen für alle Agrargüter mit Ausnahme der exportfähigen Obst- und Gemüsekonserve (vgl. Übersicht 3).³

Im Jahr 1976 lief das Assoziierungsabkommen von 1969 ab und wurde durch ein umfangreiches Kooperationsabkommen am 27.9.1978 ersetzt.⁴ Dieses Abkommen hat die EG im Rahmen ihres Globalkonzeptes für den Mittelmeerraum nach mühsamen Verhandlungen mit Marokko abgeschlossen. Das Abkommen ist etwa identisch mit den Vereinbarungen, die die EG mit den Maghreb-Staaten unterzeichnet hat und ist zeitlich unbegrenzt.

Die Ziele dieses Abkommens liegen⁵ hauptsächlich in der Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung in Marokko, wobei der Ausfuhrförderung und Vermarktung der marokkanischen Produkte sowie der industriellen Zusammenarbeit Vorrang gegeben wird.

Als Instrument zur Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung wird neben Gewährung von Zollpräferenzen für marokkanische Ausfuhr in die EG auch eine Finanzhilfe und eine technische Zusammenarbeit vorgesehen. Das Kooperationsabkommen sieht darüberhin-

¹ Europäische Gemeinschaften, Kommission, Verordnung (EWG), No. 1462/69 des Rates vom 23.7.1969 zur Gründung einer Assoziation zwischen der EG und dem Königreich Marokko, in: Amtsblatt, Rechtsvorschriften L 197 vom 8.8.1969.

² Vgl. ebenda und insbesondere die in den Listen 1 bis 6 aufgeführten Waren, S.15ff.

³ Ebenda, insbesondere S.7ff.

⁴ Europäische Gemeinschaften, Kommission: Das Kooperationsabkommen zwischen der EG und dem Königreich Marokko. Verordnung (EWG) N.2211/78 vom 26.9.1978, in: Amtsblatt der EG, Rechtsvorschriften L 264 vom 27.9.1978.

⁵ Ebenda.

aus eine Verbesserung der sozialen Lage¹ der marokkanischen Gastarbeiterin den einzelnen EG-Staaten vor. Ferner werden alle gewerblichen Güter bei ihrem Export in die EG von Zöllen, Kontingenten und Abgaben ähnlicher Wirkungen mit Ausnahme des im Anhang II des EWG-Vertrages aufgeführten Produkte befreit.²

Für verarbeitete und unverarbeitete landwirtschaftliche Waren wurden zahlreiche Zollpräferenzen eingeräumt, wobei jedoch die Schutzklauseln im Fall von Marktstörungen vorgesehen sind und Kontingente für die konkurrierenden Produkte im Präferenzsystem eingebaut wurden (Übersicht 3).

Die Zollpräferenzen gelten in der Regel nur für den Schutzanteil der Zölle, falls diese zusätzlich einen Finanzanteil haben. Sie sind oft versehen mit der Einhaltung der Referenz-, Mindest- und Schwellenpreise sowie mit anderen Einschränkungen wie Selbstbeschränkungen auf traditionelle Lieferungen (z.B. bei Tomaten, Fruchtsalat, Qualitätsweine, Aprikosenpulp) und begrenzen den Import auf bestimmte Zeiträume, in denen die betreffenden Produkte nicht von den EG-Bauern angeboten werden. Die Beschränkung der begünstigten Einfuhren auf Winter- und Frühlarsaison bedeutet, daß sich der Verbrauch von Frischgemüse und Frischobst aufgrund der klimatischen Verhältnisse nicht so stark wie im Sommer erhöht. Im Vergleich zum Allgemeinen Zollpräferenzsystem weist das Assoziierungsabkommen zwar eine Reihe von Vorteilen wie z.B. die Zollbefreiung aller Industrieerzeugnisse außer verarbeiteter landwirtschaftlicher Produkte auf. Die Assoziierung räumt aber Marokko keinen besonderen Vorsprung (abgesehen bei Zitrusfrüchten) gegenüber anderen Ländern ein, mit denen die Europäische Gemeinschaft

¹ Es handelt sich dabei um die Gleichstellung der marokkanischen Arbeitskräfte mit den Angehörigen in den einzelnen Mitgliedsstaaten der EG im Bereich der Arbeit, Sozialsicherheit und Entlohnung. Damit haben sie Anspruch auf zurückgelegte Versicherungs- bzw. Aufenthaltsrenten bei den Alters-, Invaliditäts- und Hinterbliebenenrenten sowie die Krankenfürsorge für sie und ihre in der EG wohnenden Familienangehörigen. Die genannten Renten können auch zusammengerechnet und nach Marokko transferiert werden. Vgl. hierzu ebenda, die Artikel No.40-41, S.20

² Es sind hauptsächlich verarbeitete landwirtschaftliche Erzeugnisse wie Gemüse- und Obstkonserven.

ähnliche Abkommen abgeschlossen hat. Fast alle Mittelmeerländer erhalten gleiche Zollpräferenzen¹.

cc) Wirkungen und Probleme der Zollpräferenzen

1) Wirkungen

Soll nun die Frage geprüft werden, welche Auswirkungen die Assoziierungsabkommen² auf die Exporte Marokkos bisher ausgeübt haben, so muß der Umfang der Ausfuhren von begünstigten Waren vor und nach der Assoziierung verglichen werden.

Aus der Tabelle 45 geht deutlich hervor, daß die Assoziierungspräferenzen keinen entscheidenden Einfluß auf die begünstigten Exporte Marokkos im betrachteten Zeitraum bewirkt haben.

Die Gemüseexporte in die EG sind insgesamt seit 1969 stark zurückgegangen. Nur in die BRD konnten sie leicht erhöht werden (vgl. Tab. 45).

Die verlorenen Marktanteile in Frankreich konnten dadurch nicht kompensiert werden. Es soll aber darauf hingewiesen werden, daß die marokkanischen Exporte nach Frankreich bereits in den 60er Jahren stark expandierten, weil sie Sonderzollvorteile auf dem französischen Markt genossen. Mit dem Abschluß zahlreicher Assoziierungsabkommen zwischen der EG und den Mittelmeerländern wurden die Exporte aus dieser Region und aus Marokko gleich behandelt, was die Konkurrenz erheblich verschärft.

Die Ausfuhren von Bekleidung, Teppichen, Schuhen in die EG

¹ Zu den einzelnen Zollpräferenzen für die Importe der EG aus den Mittelmeerländern vgl. K. Frank: Handbuch der Auslandszölle. Hagen (Westfalen) 1983.

² Die Analyse der Wirkungen des Allgemeinen Zollpräferenzsystems auf die marokkanischen Exporte wird hier deshalb nicht berücksichtigt, weil die Einfuhren der OECD-Länder (ohne EG) bei den begünstigten Waren aus Marokko sehr gering sind.

hat im Gegensatz zu den Agrargütern stark zugenommen. Die stärksten Wachstumsmärkte sind Frankreich und die BRD (vgl. Tab. A7).

2) Probleme der Zollpräferenzen

Die exporthemmenden Wirkungen der mengenmäßigen Beschränkungen von begünstigten Einfuhren in die IL können wie folgt zusammengefaßt werden: Sie verursachen viel Verwaltungsarbeit und wecken bei den Importeuren im Zielland kein Interesse an der Erschließung und Ausweitung der Märkte für marokkanische Waren. Die westlichen Importhandelsbetriebe bevorzugen in der Regel Einfuhrprodukte ohne viel Formalitäten und Genehmigungsverfahren. Diese nicht-tarifären Maßnahmen dämpfen außerdem das Interesse ausländischer Unternehmen, die im Bereich der begünstigten Industrie in Marokko investieren könnten, um die komparativen Produktionsvorteile auszunutzen. Dadurch wird die Ansiedlung von Direktinvestitionen in Marokko verhindert. Die Kontingentierung im Rahmen von Zollpräferenzen in die EG eingeführten Waren führt auch zu erheblichen Problemen bei der Aufteilung der Exportquoten auf die einzelnen Hersteller und Exporteure in Marokko. Folglich wird die Korruption als das einzige Mittel eingesetzt, um hohe Anteile zu den zollbegünstigten Exportprodukten zu erhalten.

Tab. 45: Entwicklung der Gemüseexporte Marokkos in die einzelnen EG-Länder 1972/73 - 1979/80
in 1000 Tonnen.

	1972/73	1973/74	1974/75	1975/76	1976/77	1977/78	1978/79	1979/80
Frankreich	256	211	174	131	141	118	97	
BRD	12	17	31	39	33	33	33	
Großbritannien	1	1,4	16	16	1,5	0,8	0,2	
Niederlande	2,5	2	1,7	2,7	0,08	1,3	1	
Belgien-Luxemburg	1,4	0,9	1,6	1,4	0,99	1,5	1	
Dänemark	0,16	0,13	0,37	0,09	-	0,7	0,7	
Italien	0,021	-	0,09	0,02	0,009	0,03	-	
Insgesamt*	276	237	230	202	184	159	138	

* Die Summe aus den Exporten einzelner Staaten ist aufgrund der Auf- und Abrundungen nicht identisch mit den Gesamtexporten.

Quelle: Zusammengestellt nach unveröffentlichten Angaben des OCE, Casablanca.

Übersicht 3: Die Zollpräferenzen im Rahmen der Assoziierungsabkommen der EG mit Marokko von 1969 und 1978.

GTZ Warenbezeichnung	Zollsenkung in %		Gültiger Zollsatz		Nicht-tarifare Maßnahmen
	1969	1978	1969	1983	
0201040 Fleisch	100	100	16	8	
03010 Fisch, Kriebstiere	100	100	0	23	1969: Zollkontingente für einige Länder: Benelux-Länder, Frankreich, BRD, Italien.
0701110 Kartoffeln					1978: Keine
vom 1.1.-31.3.	100	40	9	15	1978: Senkung des Abschöpfungssatzes, Beschränkung der Zollkontingente auf bestimmte Zeiträume
0701050 Tomaten					
vom 15.11.-30.4.	100	60	4	10	1978: Senkung des Abschöpfungssatzes um 11-18% oder um 3,5 ER pro 100kg; Zollkontingente für bestimmte Zeiträume
07019 Paprika	100	40	-	17	
070311 Oliven (unverarb.) -	-	60	3,2	8	
070315 Kapern	-	90	0,6	15	
0705612 Hülsenfrüchte	100	100	1,5	3,8	
080202 Orangen, Mandarinen, Clementinen	20	80	2,6-4	4-20	1978: Einhaltung der Mindestpreise und Referenzpreise, 13-20% Abschöpfung.
0804 Weintrauben,					
frisch oder getrocknet	-	60	7,2	10	1978: Zollpräferenzen für den Zeitraum 15.11.-30.4.
0809 Wassermelonen		50	5,5	11	1978: Zollpräferenzen für den Zeitraum 1.11.-31.5.
- andere		50	5,5	11	1978: Zollpräferenzen für den Zeitraum 1.4.-15.6.

1001 Hartweizen	-	-	20	1978: Senkung des Abschöpfungs- satzes um 0,5 ERE pro Tonne im Jahr 1969 und 1976.	
1507052 Olivenöl, nicht raffiniertes öl				1969: Senkung des Abschöpfungs- satzes um 5 ERE, Einhaltung der Referenzpreise. 1978: Erhebung einer Abschöpfungs- abgabe in Marokko auf nicht-raffi- niertes Olivenöl, Senkung des Ab- schöpfungssatzes um 0,5 ERE pro 100 kg, Abschöpfung darf nicht 10 ERE pro 100 kg überschreiten.	
1604710 Fisch, zube - reitet oder haltbar gemacht, ohne Thunf.	20-75	100	0	25	1969: Kontingente für die einzelnen EG-Länder 1978: Einhaltung der Mindestpreise vom 1.7.1976 bis 30.6.1978 Zollkontingente ¹
2001 Gemüse, Früchte mit Essig zubereitet, auch - mit Salz und ohne Zucker - mit Zucker	100 100	100 100	0 -	22 21	
2002 Gemüse und Küchen- kräuter ohne Essig, zubereitet oder halt- bar gemacht					
- Tomaten	-	30	12,6	18	
- Spargel		20	5,4	18	
- Olivenöl	100	100	0	20	
- Kapern	100	100	0	20	
- Pilze	50	50	9,2	22	
- Erbsen und grüne Bohnen		20	17,6	22	
- Karotten		20	17,6	22	
20052 Marmelade auch mit Zucker	30-50%	50	15	30	

200601 Zubereitete Früchte oder haltbar gemacht, mit oder ohne Zucker 32-50% 20-80% und Alkohol			16,5	1978: Jährliche Kontingente für Aprikosenpülpe ² + Referenzpreise + Abschöpfungen
20070 Gemüse- und Frucht- säfte, auch mit Zucker aber ohne Alkohol 42-50 60-70		-	42	
210711 Teigwaren				1978: Zollfreiheit nur für den festen Teilbetrag der erhobenen Abgaben
2205 Weine	-	80	8 ECU/hl. 40ECU/ hl	1978: Kontingent von 50 000 hl/ Jahr, Einhaltung der Referenzpre Inhalt in Behältnissen von ≤ 21
2302 Kleie und andere Rückstände von Ge- treideprodukten ohne Reis und Mais	-	-	0	2
				1978: Senkung des beweglichen Teilbetrages des Abschöpfungs- satzes um 60%; Befreiung vom fe Teilbetrag bei Erhebung einer A fuhrabgabe durch Marokko.
27.10 bis Mineralölprodukte 100 27.14	100	100	0	0
				1969: Kontingent von 100 000 Ton raffiniertes Erdöl pro Jahr 1976: Kontingent von 174 000 t Jahr mit Schutzklausel
45.02 bis Korkwaren 45.04	-	100	0	12
				1978: Kontingent von 2650 Tonne Ab 31.12.1979 Beseitigung der K tingente. Ab 1978 Erhöhung der Kontingent für die Position 45.02 um 3%, f 45.03 und sonstige Positionen u 5 % pro Jahr.

Quelle: Für die Zollsätze vgl. K.Frank: Handbuch der Auslandszölle, Hagen (Westfalen), 1983.

Alle anderen Angaben sind zusammengestellt nach EG-Kommission, Verordnung (EWG) Nr.1462/69 des Rates vom 23.7.1969 über den Abschluß einer Assoziation der Wirtschaftsgemeinschaft und dem Königreich Marokko, in: Amtsblatt, Rechtsvorschriften L.197 vom 8.8.1969 und Verordnung (EWG) Nr. 2211/78 vom 26.9.1978 über den Abschluß des Kooperationsabkommens zwischen der EG und dem Königreich Marokko, in: Amtsblatt, Rechtsvorschriften L.264 vom 27.9. 1978.

-
- ¹ Für den Zeitraum 1978-1981 wurden zwei verschiedene jährliche Kontingente vorgesehen. Das erste Kontingent beträgt 14.000 t und wird zollfrei eingeführt. Das zweite Kontingent hat 6000 t und wird zu einem Zollsatz von 10% getätigt. Jedes dieser Kontingente wird in zwei Raten aufgeteilt. Die erste Rate vom ersten Kontingent beträgt 12.600 t und vom zweiten Kontingent 5400 t. Der Rest, d.h. 1400 t bzw. 600 t bildet die entsprechenden Reserven. Im Jahr 1982 blieb die Höhe der beiden Kontingente unverändert. Ihre Aufteilung in zwei Raten veränderte sich jedoch. Die erste Rate jedes Kontingents betrug 11 200 bzw. 4800 t. Vgl. hierzu: EG, Amtsblatt 1978 L 343, S.51ff; 1981 L 48, S.1ff; 1981 L 383 S.31ff; 1982 L 87 S.1ff.
- ² Für Aprikosenpülpe wird auch ein jährliches Kontingent in Höhe von 8250 t vorgesehen. Es wird in zwei Raten aufgeteilt. Die erste Rate beträgt 5860 und die zweite 2390 t. Die letzte Rate bildet praktisch die Reserve. Der Zollsatz entspricht etwa 70% des gegenüber Drittländern tatsächlich angewendeten Satzes. Der Großteil des Kontingents entfällt aus Frankreich mit 82% (1980), gefolgt von der BRD (15%). Der Abschöpfungssatz für Aprikosenpülpe beträgt seit 1977 20 ERE pro 100 kg. Vgl. hierzu: Amtsblatt der EG 1982, L 333, S.31ff und die unten zur Übersicht 3 angegebene Literatur.

2.2.2.3 Außenhandelspolitik der sozialistischen Länder

a) Funktionsweise des sozialistischen Außenhandels

Die Kenntnis der Funktionsweise des sozialistischen Außenhandelssystems stellt eine der wichtigsten Voraussetzungen für die Erschließung der Exportmärkte in den Planwirtschaften dar. Daher wird im folgenden ein kurzer Abriß der Außenhandelsplanung in den sozialistischen Ländern gegeben. Der gesamte Außenhandel in den einzelnen Mitgliedsländern des Rats für gegenseitige Wirtschaftshilfe (RGW)¹ und in der Volksrepublik China wird ausschließlich von staatlichen Stellen abgewickelt, die den jeweiligen Außenhandelsministerien unterstehen. Die einzelnen Außenhandelsunternehmen haben das Monopol über die Ein- und Ausfuhr von bestimmten Waren, d.h. der Staat hat das ausschließliche Recht, den Außenhandel zu planen, zu lenken und zu kontrollieren².

¹ Die Mitglieder des RGW sind: Bulgarien, DDR, Mongolei, Polen, Rumänien, Tschechoslowakei, Sowjetunion, Ungarn, Kuba und Vietnam. Albanien ist seit 1962 ausgetreten. Der RGW wurde am 31.1.1949 gegründet.

² Ausführlicher behandelt wird das sozialistische Außenhandelssystem bei Lange-Prollius: Praxis des Ost-West-Handels. Die Wirtschaftsbeziehungen 1977-1990. Düsseldorf 1977. E. Faude: Die sozialistische Außenwirtschaft, Berlin (Ost) 1984. O. Weggel: Das Außenhandelsrecht der Volksrepublik China, Baden-Baden 1976. W. Bredow, R.H. Brocke: Einführung in die internationalen Wirtschaftsbeziehungen, Stuttgart, Berlin 1981, S. 83 ff. H. Berg: Internationale Wirtschaftspolitik, Göttingen 1976, S. 180 ff. W. Gumpel: Sozialistische Wirtschaftssysteme, München 1983.

Dieses Recht impliziert, daß Planung und Ausführung an einer zentralen Stelle vereinigt sind.¹ Nur der Planer entscheidet über den Umfang und die Zusammensetzung des Warenaustausches. Die Beamten handeln gemäß den Bedürfnissen und den Erfordernissen der Gesamtwirtschaft und nicht wie im westlichen Handel, in dem die individuellen Prioritäten der einzelnen Importeure die Einfuhren bestimmen.

In der Sowjetunion, dem größten Land des RGW, werden Außenhandelspläne ausgearbeitet, die Bestandteile der volkswirtschaftlichen Pläne darstellen. Die jährlichen Außenhandelspläne werden nach Im- und Exportländern aufgestellt. Zu Einfuhrplänen werden die für die Volkswirtschaft notwendigen Importe zusammengestellt. Der Exportplan sieht dagegen eine detaillierte Ausschließung der für den Export bereitgestellten Inlandswaren vor und wird von Ministerien und anderen Behörden und Republiken² durchgeführt.

In den einzelnen bilateralen Handelsverträgen werden Umfang und Struktur des Warenaustausches festgelegt. Die Vorteile solcher Verträge liegen im Vorhandensein einer gewissen Sicherheit für die Exporteure aus dem Ausland, die ihre Kapazitäten ohne Risiko ausbauen können.

Die Zollpolitik der Planwirtschaften als Handelshemmnis im üblichen Sinn zu bezeichnen ist überflüssig, da das Monopol des Außenhandels beim Staat liegt. Er entscheidet nach Bedarf und Plan, d.h. woher und welche Mengen ein- oder ausgeführt werden. Daher hat das Zollniveau bzw. die Zollbefreiung im Rahmen der Allgemeinen Zollpräferenzen keinen Einfluß auf die Exportentwicklung in diesem Raum.³

¹ Vgl. A.Wass von Czege, R.Tchakhmatthewa: Die sowjetische Außenhandelsbürokratie. Ökonomische Studien, Bd.33, Stuttgart, New York 1982, S.37ff.

² Ebenda, S.37.

³ Am 1.1.1965 hat die Sowjetunion ein allgemeines Zollpräferenzsystem für die Einfuhren aus den Entwicklungsländern eingeführt.

b) Problematik der Erschließung sozialistischer Märkte

Im Gegensatz zu den westlichen Importeuren, deren Importentscheidungen von der Höhe des Einfuhrpreises stark abhängen, handeln die sozialistischen Handelsgesellschaften nach vorgegebenen Daten der Planungsbehörden und kaufen nur dann Auslandsgüter, wenn es volkswirtschaftlich sinnvoll erscheint. Damit ist der Einsatz des Preises als Instrument der Absatzpolitik keine geeignete Maßnahme zur Erschließung sozialistischer Märkte, insbesondere im Bereich der Agrargüter und einfachen industriellen Konsumgüter.

Außerdem besteht ein ausreichendes Angebot, das mit den Produkten der EL konkurriert, in den RGW-Staaten. Diese verfügen alle über hohe Produktionskapazitäten wie z.B. bei Gemüse und daraus gewonnenen Erzeugnissen, Textilien, Schuhen, Möbel und sonstigen Massenbedarfsgütern, und sie sind in der Lage, ein vielfältiges und qualitativ besseres Industriegüterangebot als viele EL, einschließlich Marokko, anzubieten. Damit bestehen wenig Aussichten auf die Eroberung bedeutender Marktanteile in den sozialistischen Ländern durch Exportbetriebe der EL.

Ein weiteres Problem des Exports in die RGW-Staaten besteht darin, daß das Exportland oft die erzielten Ausfuhrerlöse für den Kauf sozialistischer Güter verwenden muß (Kompensationsgeschäfte). Die exportierenden Betriebe in den EL sind darüberhinaus oft an bestimmte Vertragsbedingungen (einschließlich Preise) gebunden, die ihre Regierungen mit den sozialistischen Importeuren ausgehandelt haben.

3. Zusammenfassung

Im zweiten Abschnitt des Kapitels IV wurde versucht, alle Bestimmungsfaktoren der internationalen Handelsströme zu erfassen. Dabei ging die Analyse zuerst von der Diskussion der bekanntesten außenhandelstheoretischen Ansätzen aus. Es zeigte sich dabei, daß die Theorie der komparativen Kosten von Ricardo, Heckscher und Ohlin nicht immer in der Lage ist, die Im- und Exportströme zwischen den einzelnen Ländern zu erklären. Es sind vielmehr andere Faktoren wie technologischer Vorsprung und Nicht-Verfügbarkeit bestimmter Produkte in bestimmten Ländern, die die regionalen Han-

delsströme entscheidend beeinflussen.

Ferner wurden die Determinanten des marokkanischen Außenhandels untersucht. Zuerst wurden die einzelnen Bestimmungsfaktoren auf der Importseite erläutert. Zu den internen einfuhrbestimmenden Faktoren gehören neben dem steigenden Nahrungsmitteldefizit auch die nationale Entwicklungsstrategie und die günstigen Finanzierungsbedingungen im Importgeschäft. Zu den externen Faktoren zählen die Direktinvestitionen, die Außenpolitik, die Entwicklungshilfe und Exportmarketingstrategie der IL. Einen weiteren wichtigen externen Faktor bildet die Preissteigerung bei zahlreichen Importprodukten.

Auf der Exportseite wurde versucht, die einzelnen Einflußgrößen zu erfassen. Zuerst wurden diese anhand der "Constant Market Share Analyse" ermittelt. Der empirische Befund machte deutlich, daß die schwache Exportposition Marokkos eher auf externe Faktoren wie der internationale Konkurrenzdruck und insbesondere die restriktive Handelspolitik seiner Außenhandelspartner als auf die Exportunfähigkeit marokkanischer Betriebe zurückzuführen ist. Die nähere Betrachtung des Protektionismus zeigte, daß trotz der Einführung zahlreicher Zollpräferenzsysteme für die Ausfuhren der EL die nicht-tarifären Schutzmaßnahmen zunehmend an Bedeutung gewinnen.

Die Auswertung der verschiedenen Zollpräferenzsysteme machen ausserdem deutlich, daß diese keinen bedeutenden Einfluß auf die Entwicklung der begünstigten Exportwaren Marokkos ausgeübt haben. Nur die Textil- und Bekleidungsartikel sowie die Lederwarenexporte dürften von dem erleichterten Marktzugang zu den EG-Märkten einen Wachstumsimpuls erhalten haben.

Anschließend wird das Außenhandelssystem der sozialistischen Staaten, das auch als protektionistisch bezeichnet werden darf, erläutert, um einige Besonderheiten der sozialistischen Importpolitik aufzuzeigen. Die Kenntnissnahme der Einfuhrtechnik in den Staatshandelsländern gehört zu den Grundvoraussetzungen für die Erschließung der Exportmärkte in den RGW-Staaten.

V. Strategien und Erfolgsbedingungen der wirtschaftlichen Entwicklung Marokkos

1. Strategien

1.1 Theoretische Begründung

Die Beschäftigung mit den Entwicklungsproblemen der Dritten Welt ergibt sich daraus, daß sich in den letzten Jahrzehnten der Abstand zwischen den IL und EL vergrößert hat¹ und aus der Notwendigkeit, den einzelnen EL bei der Überwindung ihrer Unterentwicklung zu helfen. In den einzelnen Beiträgen zur Entwicklungstheorie wird zum einen versucht, die Unterentwicklung zu erklären, "Theorie der Entwicklung", zum anderen, Maßnahmen zu ihrer Bekämpfung zu entwickeln, "Strategieentwicklung".² Trotz der zahlreichen veröffentlichten Beiträge zur Entwicklungsforschung liegen bisher keine Entwicklungstheorien vor, die vollständig sind, denn alle behandeln nur Teilaspekte der wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung, so daß heute eine ganze Reihe unverbundener Theorien teilweise unzureichend koexistieren.³ Die übliche Abgrenzung der verschiedenen Entwicklungstheorien erfolgt nach der Unterscheidung zwischen ökonomischen und außer-ökonomischen Theorien.

Bei den ökonomischen Theorien handelt es sich um:

- Ökonomische-demographische Theorien
- Dualismustheorien
- Außenhandelstheorien
- Teufelskreis der Armut.

¹ Der Anteil der EL (ohne OPEC-Länder) am Weltbruttoinlandsprodukt verminderte sich von 8,1% (1955) auf 4,8% (1980). Vgl. Weltbank, Weltentwicklungsbericht 1982, S.23 Tab.3.2.

² B.Knar: Entwicklungstheorien und Entwicklungsstrategien, in: Südosteuropa im Entwicklungsprozeß der Welt. Festschrift für Hermann Groß, Hrsg. von Walter Althammer und Werner Gumpel, München, Wien 1979, S.9.

³ Ebenda, S. 9.

Zu den außerökonomischen Theorien zählen hauptsächlich:

- Klimatheorien
- Modernisierungstheorien
- Sozialpsychologische Theorien.

Im Rahmen dieser Arbeit kann nicht auf die Diskussion aller Entwicklungstheorien eingegangen werden.¹ Daher wird im folgenden versucht, nur einige wichtige Ursachen der Unterentwicklung zu erläutern. Dabei wird von der Unterscheidung zwischen endogenen und exogenen Faktoren ausgegangen.

Bei den endogenen Faktoren handelt es sich hauptsächlich um:

- den Mangel an Kapital und qualifizierten Arbeitskräften,
- die ungleiche Nutzung der natürlichen und menschlichen Ressourcen für produktive Zwecke,
- die Enge des Binnenmarktes.

All diese Faktoren werden als fundamentale Hemmnisse der wirtschaftlichen Entwicklung angesehen.

Dem Kapitalmangel wird im Rahmen der kapitalistischen Entwicklungstheorien eine große Bedeutung beigemessen. Zu seiner Beseitigung wird die Schaffung von günstigen Bedingungen für die Kapitalakkumulation gefordert, d.h. es müssen günstige Investitionsvoraussetzungen geschaffen werden, unter denen ausreichende Gewinne erzielt werden.² Nur dadurch können ausreichende Finanzmittel gespart und den Investoren bereitgestellt werden.³

¹ Zur Diskussion einzelner Theorien vgl. u.a.: B.Knall: Entwicklungstheorien und Entwicklungsstrategien, in: Südosteuropa im Entwicklungsprozeß der Welt, a.a.O., S.9ff. Derselbe: Entwicklungstheorien, in Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, Bd.2, Stuttgart 1980, S.421ff. M.Bohnet: Entwicklungstheorien, in: Handbuch der Dritten Welt, Bd.1, hrsg. von D.Nohlen, F.Nuscheler, 2.Aufl., Hamburg 1982, S.292ff.

² Vgl. D. Kebschull, K.Faßbender, A.Naini: Entwicklungspolitik. Eine Einführung, 3.Aufl. Opladen 1976, S.142.

³ Zu den Ansatzpunkten einer Kapitalförderung vgl. H.R.Hemmer: Binnenwirtschaftliche Ursachen des Kapitalmangels in Entwicklungsländern, in: Wirtschaftspolitik in weltoffener Wirtschaft, hrsg.von M.Feldsieper und R.Groß, Berlin 1983, S.243 ff.

Der Mangel an bestimmten institutionellen und kulturellen Rahmenbedingungen wird ebenfalls als ein wichtiges Hindernis der Entwicklung betrachtet. Nur wenn sich ein sozialer Wandel bei der Bevölkerung vollzieht bzw. wenn der Mensch seine Verhaltensweisen gegenüber sich selbst, seinen Mitmenschen und seiner materiellen Umwelt ändert in Form von psychischen-menschlichen oder gesellschaftlichen Veränderungen, können günstige Voraussetzungen für die wirtschaftliche und soziale Entwicklung in den EL geschaffen werden.¹

Der soziale Wandel ist aber nicht als eine notwendige Bedingung für ein wirtschaftliches Wachstum anzusehen, sondern er kann auch Ergebnis einer neuen arbeitsteiligen Wirtschaft sein, in deren Rahmen sich automatisch eine Anpassung an die neuen Lebensbedingungen einstellt.²

Bei den exogenen Faktoren, die für die Unterentwicklung verantwortlich gemacht werden, werden die früheren kolonialen Wirtschaftsbeziehungen und die heutige starke Abhängigkeit³ der EL von den westlichen IL im Bereich des Handels- und Kapitalverkehrs angesehen.

¹ vgl. D. Kebschull, u.a.: Entwicklungspolitik a.a.O., S. 143 f.

² Ebenda.

³ Zur Rolle der Macht in den internationalen Beziehungen vgl. L. Siege: Strukturelle Abhängigkeiten in den Außenwirtschaftsbeziehungen eines erdölexportierenden Entwicklungslandes. Der Fall IRAN, München 1983, S. 51 ff. F. Perroux: L'Economie du 20ième siècle. 3. Aufl., Paris 1969.

2. Ziele der Entwicklung

Die Begriffe 'Entwicklung' und 'Entwicklungsländer' sind sehr umstritten, weil es kein eindeutiges operationales Differenzierungskonzept zwischen Industrie- und Entwicklungsländern gibt. Die Frage, welche Ziele in der Entwicklungspolitik gesetzt werden sollen, läßt sich anhand eines durch die UN-Organisation: Internationales Arbeitsamt (International Labour Office) entwickelten und von dem Forschungsinstitut für Sozialentwicklung der Vereinten Nationen (UNRISD) erweiterten Konzepts des Lebensstandards beantworten. Danach wird ein Land als entwickelt bezeichnet, wenn es ihm gelingt, die Grundbedürfnisse¹ der Mehrheit der Bevölkerung ausreichend zu befriedigen. Dazu werden im wesentlichen gezählt:

- Bildung
 - Ernährung
 - Gesundheit
 - Soziale Sicherheit
 - Wohnung
 - Kleidung
 - Menschliche Freiheit
 - Humane Arbeitsbedingungen
 - Beschäftigung.
-

¹ Vgl. hierzu u.a.: D.Schwefel: Grundbedürfnisse und Entwicklungspolitik, hrsg.von Bremer Gesellschaft für Wirtschaftsforschung, Baden-Baden 1978, S.166ff. International Labour Office (ILO): Beschäftigung,Wachstum und Grundbedürfnisse. Ein weltweites Problem. Genf 1976. D.Nohlen, F.Nuscheler: Was heißt Unterentwicklung? in: Handbuch der Dritten Welt, Bd.1: Unterentwicklung und Entwicklungstheorien, Strategien,Indikatoren, hrsg. von D. Nohlen, F.Nuscheler,2.Aufl. Hamburg 1982, S.30ff. G.Addicks,H.H. Brüning: Strategien der Entwicklungspolitik. Stuttgart 1979, S.107ff. P.Streeten: Development Perspectives. London, Basingstocke 1981, S.148ff.

Einige Entwicklungsforscher zählen zusätzlich zum Begriff Entwicklung die Erfüllung folgender Bedingungen¹:

- Modernisierung der Wirtschaft,
- Veränderung des Bewußtseins der Bevölkerung,
- Diversifizierung der Wirtschaftsstruktur,
- Ausstattung mit einer modernen, funktionsfähigen öffentlichen Verwaltung.

Andere² sehen die Gleichheit und Gerechtigkeit, den Abbau der Abhängigkeit vom Ausland und die stärkere Beteiligung der Bevölkerung am Geschehen in der Gesellschaft als die wichtigsten Ziele einer Entwicklung an.

Bisher war es üblich, die Entwicklung eines Landes an der Höhe seines BSP zu messen. Gegen die Verwendung des BSP als Wohlfahrtsindikator und Vergleichsmaßstab zwischen den verschiedenen Ländern sprechen folgende Gründe:³

- statistische Probleme bei der Erfassung aller Produktionsvorgänge und Dienstleistungen (z.B. Unklarheit der Angaben bei den öffentlichen Dienstleistungen).
- Nichtberücksichtigung der Produktion für die Selbstversorgung und der ungesetzlichen Aktivitäten - "Schattenwirtschaft".
- Mangel an konsistenten Berechnungen vieler Produktionsveränderungen in den verschiedenen Ländern (z.B. in den Plan- und Marktwirtschaften).

Lange Zeit wurden die Begriffe 'Entwicklung' und 'wirtschaftliches Wachstum' gleichgesetzt. Infolgedessen setzte man auf die Erhöhung des Bruttosozialprodukts als die einzige Entwicklungsstrategie.

¹ Vgl.u.a.: N.Wagner, M.Kaiser, F.Beimdieck: Ökonomie der Entwicklungsländer, Stuttgart 1983, S.9.

² Vgl. D.Nohlen, F.Nuscheler: Was heißt Entwicklung? a.a.O., S.54ff.

³ Vgl.hierzu: Weltbank, Weltentwicklungsbericht 1982, S.21f. D.Schwefel: Grundbedürfnisse, a.a.O., S.83ff. R.Blum: Das Sozialprodukt als Entwicklungsindikator, in: Beiträge zur Beurteilung von Entwicklungsstrategien, hrsg.von H.Priebe, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Neue Folge Bd.77, Berlin 1974, S.27ff.

Das BSP-Konzept ging bisher von der Annahme aus, daß ein "...genügend großes Wachstum auch die sozialen Probleme lösen würde, weil die Gewinne der Reichen zu Ersparnissen, Investitionen und Innovationen führen würden, die dann irgendwie und irgendwann zu den Armen durchsickern würden...".¹

Die negativen Erfahrungen mit der Strategie des wirtschaftlichen Wachstums und die zunehmende absolute und relative Armut² in allen EL machen deutlich, daß das BSP-Konzept ein unbrauchbares und ungeeignetes Instrument zur Förderung der Entwicklung in der Dritten Welt ist. Daher wird die Strategie der Grundbedürfnisse seit Mitte der 70er Jahre weltweit propagiert; denn es wird allgemein anerkannt, daß das Ziel jeder Entwicklungspolitik auf nationaler oder internationaler Ebene nicht nur das wirtschaftliche Wachstum sein soll, sondern in erster Linie die elementaren Bedürfnisse der Menschen zu befriedigen hat.

Damit soll die Aufgabe jeder rationalen Entwicklungspolitik darin bestehen, den Menschen in den Mittelpunkt der gesamten Anstrengungen zu stellen und die sozio-ökonomischen Bedingungen so zu verändern, daß der Lebensstandard der einzelnen Individuen bzw. der gesamten Bevölkerung erhöht wird. Der Ökonom sollte "... nie vergessen, daß alles Wirtschaften nur dann einen Sinn enthält, wenn damit menschliche Bedürfnisse befriedigt werden, daß dazu auch die Bedürfnisse der Ärmsten der Armen, nämlich der Mensch in den bisher vernachlässigten Regionen der EL gehören. Darüber sollte es eigentlich keine Meinungsverschiedenheiten geben...."³

¹ D.Nohlen, F.Nuscheler: Was heißt Entwicklung? in: Handbuch der Dritten Welt, hrsg.von D.Nohlen, F.Nuscheler, Bd.1, a.a.O., S.57.

² Vgl. M.Ahluwalia: Income Inequality. Some Discussions of the Problem, in: Redistribution with Growth, hrsg. von B.Hollis, Chenery u.a.: im Auftrag der Weltbank, 5.Aufl., London 1981, S.3ff.

³ W.von Urff: Regionale Aspekte im Entwicklungsprozeß, in: Das Eigenpotential im Entwicklungsprozeß, hrsg. von W.von Urff, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, N.F. Bd.69, Berlin 1972, S.100.

3. Entwicklung durch Markt- oder Planwirtschaft?

Über die Wahl der Wirtschaftsordnung in den Ländern der Dritten Welt wird seit dem Zweiten Weltkrieg sehr heftig diskutiert. Die westlichen Ökonomen sehen das marktwirtschaftliche System als das geeignete Instrument zur Lösung der wirtschaftlichen und sozialen Probleme der EL an.

Die Sozialisten dagegen betrachten das private Eigentum bzw. den Kapitalismus als die Ursachen der Unterentwicklung.¹

3.1 Die marktwirtschaftlichen Entwicklungstheorien

Kennzeichnend für das marktwirtschaftliche System ist das private Eigentum an Produktionsmitteln und das Gewinnprinzip. Diese werden von den westlichen Ökonomen als Motor des wirtschaftlichen Entwicklung angesehen und werden daher den EL empfohlen. Daher sollen die Regierungen der EL den privaten Besitz fördern und schützen. Bei der Gestaltung dieser westlichen Wirtschaftsordnung existieren zwei verschiedene Vorstellungen vom Marktsystem.

Die eine Vorstellung sieht jede staatliche Aktivität als eine Störung des Marktmechanismus an und fordert eine Zurückhaltung des Staates im Produktionsprozeß. Sie leitet ihre wirtschaftspolitischen Empfehlungen aus dem klassischen Wirtschaftssystem ab, das Gleichgewicht auf allen Güter- und Faktormärkten und damit die Lösung aller Güterversorgungs- und Beschäftigungsprobleme verspricht. Daß dieses Wirtschaftsmodell keine Lösung für die Probleme einer modernen Gesellschaft bietet, bedarf keiner näheren Erläuterung mehr.

¹ Eine ausführliche Darstellung der beiden Wirtschaftssysteme findet sich bei K.Bolz, H.Clement, D.Lösch: Wirtschaftssysteme, Marktwirtschaft, Kapitalismus, Planwirtschaft, Sozialismus. München 1978. D.Lösch: Markt oder Staat für Dritte Welt? Wirtschaftssystem und Wirtschaftspolitik in Entwicklungsländern, illustriert am Beispiel der Republik Malaysia. Veröffentlichung des Instituts für Wirtschaftsforschung, Hamburg 1983.

Die andere Vorstellung vom kapitalistischen System betrachtet eine verstärkte staatliche Aktivität als eine notwendige Voraussetzung jedes wirtschaftlichen und sozialen Aufstiegs eines Landes. Sie verweist auf die Erfahrungen der heutigen IL, deren Regierungen früher Produktionsstätten errichteten und heute noch wichtige sozio-ökonomische Aufgaben erfüllen.

Daher soll der Staat in den EL verstärkt in den Produktionsprozeß eingreifen und Entwicklungsprojekte selbst durchführen. Zu seinen wichtigsten Aufgaben gehört auch die Gestaltung einer gerechten Sozialpolitik, die alle Bevölkerungsschichten umfaßt.¹

Die Ausweitung der staatlichen Aktivitäten auf den Produktions- und Infrastrukturbereich wird von den Anhängern der sozialen Marktwirtschaft damit begründet, daß

- der Marktmechanismus - sowohl in den IL als auch in den EL - die sozialen Probleme allein nicht lösen kann;
- in EL ausgebildete Unternehmer fehlen, die auf staatliche Anreize oder Marktlücken reagieren;
- ein gewisser Schutz zu Beginn der wirtschaftlichen Entwicklung notwendig ist, um die inländische Produktion vor ausländischer Konkurrenz zu schützen. Diese Überwachungsaufgabe kann nur ein Staat übernehmen, der die Interessen der Verbraucher und Produzenten vertritt und harmonisiert.

3.2 Die sozialistischen Entwicklungstheorien

Die sozialistischen Entwicklungstheorien sehen dagegen die Möglichkeit eines wirtschaftlichen Aufstiegs nur in der Vergesellschaftung der Produktionsmittel und ihrer Übernahme durch einen demokratischen Staat, der die Produktion von Gütern und Dienstleistungen sowie den Konsum organisieren und überwachen soll.²

¹ Vgl. R.Blum: Soziale Marktwirtschaft als weltwirtschaftliche Strategie, in: Ordnungspolitische Fragen zum Nord-Süd-Konflikt, hrsg.von U.E.Simonis. Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Neue Folge Bd.129, Berlin 1983, S.123ff.

² D.Kebschull u.a.: Entwicklungspolitik, a.a.O., S.137 ff.

Nur eine Vergesellschaftung der Produktionsmittel verspricht eine gerechte Verteilung des Volkseinkommens bzw. des Landbesitzes auf die Bevölkerung und damit eine Verbesserung ihres Lebensstandards.

Durch die autonome interne Kapitalakkumulation, in der zunächst die Befriedigung der Grundbedürfnisse der Massen berücksichtigt wird, können die wirtschaftlichen und sozialen Probleme in den EL schneller überwunden werden. Der Erfolg dieser Strategie wird mit Beispielen aus den VR China und den osteuropäischen Staaten belegt, die zeigen, daß nicht nur der Einsatz moderner Technologien, sondern auch die Verwendung heimischer verfügbarer Ressourcen bei einer angepassten Technik Hunger und Elend langfristig beseitigen kann.^{1/2}

4. Entwicklung durch weltwirtschaftliche Integration oder Dissoziation?

4.1 Weltwirtschaftliche Integration

Eine der Möglichkeiten zur Beschleunigung der wirtschaftlichen Entwicklung in den EL sehen die westlichen Ökonomen in einer stärkeren Integration in die Weltwirtschaft. In diesem Zusammenhang wird auch die Frage aufgeworfen, welche Güter die Länder der Dritten Welt herstellen bzw. exportieren sollen. Diese Frage wird von zwei verschiedenen ökonomischen Denkschulen beantwortet:

- Die Anhänger der klassischen Außenhandelstheorie
- Die Anhänger der Industrialisierung der EL.

Die Anhänger des Freihandels leiten ihre investitionsstrategischen Empfehlungen aus dem klassischen Außenhandelsmodell (Ricardo-Heckscher-Ohlin-Theorie) ab und animieren die EL dazu, sich auf solche Güter zu spezialisieren, bei denen komparat
Kosten

¹ K.Esser: Lateinamerika, Industrialisierungsstrategien und Entwicklung. Frankfurt/M. 1979, S.17.

² In einer Studie des IFO-Instituts wurde nachgewiesen, daß die sozialistischen EL bessere Ergebnisse im sozialen Bereich erzielen konnten als die kapitalistischen EL. Vgl. hierzu: A.J.Halbach u.a.: Wirtschaftsordnung. Sozioökonomische Entwicklung und weltwirtschaftliche Integration der Entwicklungsländer. Im Auftrag des BWI, Bonn 1982, S.281.

teile bestehen. Diese wären dann sog. Ricardo- und arbeitsintensive Heckscher-Ohlin-Güter.¹ Dieses Spezialisierungsmuster wird aus der Tatsache abgeleitet, daß die meisten EL mit relativ viel Rohstoffen und Arbeitskräften, aber wenig mit Sach- und Ausbildungskapital ausgestattet sind. Mit dem Erlös aus der Ausfuhr traditioneller Güter können dann die EL die Industriegüterimporte, bei denen sie komparative Produktionsnachteile haben, finanzieren.

Die Problematik dieser Spezialisierungsstrategie wird dann sehr deutlich, wenn man ihre einzelnen Wirkungen näher betrachtet.

Sie verstärkt die gegenseitige Abhängigkeit der Handelspartner und im Fall der EL die Abhängigkeit vom Export weniger Produkte der Agrar- und Bergbauwirtschaft, also von den Sektoren, die im Gegensatz zu den industriellen Aktivitäten keine nachhaltigen Wachstumsimpulse auslösen.

Die Abhängigkeit des einen oder anderen Landes vom Ausland, insbesondere im Bereich der Versorgung mit Nahrungsmitteln, birgt in sich viele Risiken und Gefahren, die durch politischen Streit und Handelsboykott entstehen können.

Eine weitere Folge starker Auslandsabhängigkeit ist die Verstärkung des "Dominationseffekts" im Sinne der Theorie von Perroux. Die Erfahrungen der letzten Jahre machen deutlich, daß dies eines der beliebtesten Druckmittel und Instrumente zur Durchsetzung politischer Ziele ist. Selbst diejenigen Länder, die den freien Welthandel dauernd beschwören, greifen hin und wieder zum Handelsboykott als Mittel zur Erreichung ihrer außenpolitischen

¹ Es werden drei Güterkategorien unterschieden, Ricardo-Güter, Heckscher-Ohlin-Güter und Produktzyklusgüter. Zu den Abgrenzungskriterien vgl. Seev von Hirsch: Hypothesen über den Handel zwischen den EL und IL, in: Probleme der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung, hrsg.von H.D.Giersch,H.Haas, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd.78, Berlin 1974, S.69ff.

² Die Spezialisierung gemäß den komparativen Vorteilen der klassischen Außenhandelstheorie kann keine wirksamen Entwicklungseffekte auslösen. Vgl.K.Dorner: Probleme der weltwirtschaftlichen Integration der EL. Tübingen 1974, S.65.

Ziele. Der Wirtschaftsboykott der EG gegen den Iran (1980) und Argentinien (1982), der Handelsboykott der USA gegen Polen (1982), die UdSSR (1982) und ihre Verbundeten in der EG ¹ (1982) sind einige Beispiele der politischen Druckmittel.²

Im Gegensatz zu den liberalen Ökonomen sehen die Anhänger der Industrialisierung der EL die Diversifizierung der Produktion, d.h. den Aufbau neuer Industrien, als wichtige Voraussetzung für eine erfolgreiche Integration der EL in die Weltwirtschaft. Denn durch die Importsubstitution kann das inländische Einkommen wachsen bzw. die Gesamtnachfrage angeregt werden. Folge eines solchen Wirkungsprozesses ist eine Erhöhung der Importe, deren Finanzierung nur durch eine parallele Exportförderung bzw. Exportdiversifizierung gesichert werden kann.

Dadurch wird deutlich, daß die Befürworter der Importsubstitution nicht Anhänger der Dissoziation sind, wie es in der Öffentlichkeit vermutet wird, sondern eher Förderer der weltwirtschaftlichen Integration sind.

Im Rahmen der industriellen Importsubstitution wird darüber gestritten, welche Güter zunächst hergestellt und gefordert werden. Eine weit verbreitete Ansicht besagt, daß die EL zuerst die einfachen Konsumgüter produzieren sollen. Diese Industrialisierungsstrategie wird damit begründet, daß die Einkommenelastizität der Nachfrage nach Konsumgütern und Massenbedarfsartikeln sehr hoch ist. Bei den Kapitalgütern ist sie dagegen am Anfang der Industrialisierung noch sehr gering. Außerdem wird auf das Entwicklungsmuster der heutigen IL hingewiesen, die eine ähnliche Industrialisierungsphase durchlaufen haben.

Im Falle Deutschlands stellte z.B. Walther Hoffmann³ fest, daß die Industrialisierung mit kurzlebigen Konsumgütern anfang und

¹ Im Bereich der hochmodernen Technologie.

² vgl.hierzu: J.Pertek: Les sanctions politiques à objet économique prises par la CEE à l'encontre des Etats tiers, in: Revue du Marché Commun N.266, Paris 1983, S.205ff.

³ W.G.Hoffmann: Stadien und Typen der Industrialisierung, Jena 1931.

später auf Investitionsgüter übergriff. Mit zunehmender Industrialisierung erfaßt die Produktion auch dauerhafte Konsumgüter, Vorprodukte und Kapitalgüter. Andere Studien¹ zeigen dagegen, daß sich die Industrialisierung mehr oder weniger gleichzeitig auf allen Ebenen der Industrialisierung vollziehen kann. Die These W.Hoffmanns mag zwar für die frühere Industrialisierung im 18. und 19. Jahrhundert gelten, kann aber nicht auf die heutigen weltwirtschaftlichen Verhältnisse verallgemeinert werden. Denn aufgrund verstärkter internationaler Technologietransfers kann jedes Land mit ausreichenden Devisenreserven² ohne weiteres hochwertige Kapitalgüter auch herstellen und exportieren.

Nach einer Studie des Instituts für Weltwirtschaft in Kiel haben EL komparative Kostenvorteile nicht nur bei einfachen Konsumgütern und Rohstoffen, sondern auch bei zahlreichen hochwertigen Gütern der ersten und zweiten Verarbeitungsstufe³, die mit Hilfe einfacher Techniken erzeugt werden können. Dies ist immer dann möglich, wenn forschungsintensive Produkte ihren Lebenszyklus von der Neueinführung bis hin zu ihrer Ausreifung durchlaufen haben und schon als standardisiert gelten.⁴

¹ Vgl.u.a.: H.B.Chenery: Patterns of industrial growth, in: American Economic Review, vol. 5, 1960, S.624ff.

² Mit den Devisenreserven können die importierten Investitionsgüter und Vorprodukte oder ganze Fabrikationsanlagen sowie die importierten Dienstleistungen (Patente, Ingenieurleistungen) finanziert werden.

³ Z.B. Nahrungsmittelkonserven, Textilien, Schuhe, Lederwaren, Holzwaren, Papierwaren, einfache elektronische Bausteine, Schaltelemente, einfache Maschinen aus Stahl, feinmechanische optische Geräte, landwirtschaftliche einfache Geräte, Textil- und Baumaschinen, synthetische Grundstoffe und einfache Werkzeugmaschinen.

⁴ Vgl. S.Baron, B.Stecher, H.H.Glismann: Internationale Rohstoffpolitik, a.a.O., S.104.

4.2 Dissoziation

Im Gegensatz zu den Anhängern der weltwirtschaftlichen Integration der EL sehen die sozialistischen Theorien nur in der Abkoppelung¹ (Dissoziation) der Entwicklungsländer vom kapitalistischen Weltmarkt und in der Verfolgung einer eigenständigen Entwicklung gemäß ihren Verhältnissen die einzige Möglichkeit zur Lösung der wirtschaftlichen und sozialen Probleme. Die Befürworter der Abkoppelung definieren die Weltwirtschaft als ein hierarchisches System, in dem die IL bestimmen, was produziert wird und wer in welchem Umfang Zugang zu den internationalen Güter- und Faktormärkten hat.² Unter diesen Bedingungen geraten die EL wirtschaftlich ebenso wie politisch und kulturell in eine extrem einseitige Abhängigkeit von den IL.

¹ Eine ausführliche Auseinandersetzung mit der Dissoziationsstrategie bietet D. Senghaas: Weltwirtschaftsordnung und Entwicklungspolitik. Plädoyer für Dissoziation, Frankfurt/M. 1977, S. 261 ff. Derselbe: Autozentrierte Entwicklung, in: Handbuch der Dritten Welt, Bd. 1, hrsg. von D. Nohlen u.a., S. 359 ff. U. Heierli: Abkoppelung, Freihandel oder Entwicklung nach innen? Diessenhofen 1979, S. 1 ff. E. S. El Shagi: Weltwirtschaftliche Dissoziation zwischen IL und EL?, List-Forum, Bd. 10, Heft 2, 1979.

² vgl. J. Donges: Außenwirtschafts- und Entwicklungspolitik. Heidelberg, Berlin 1981, S. 8.

Als Argumente für die weltwirtschaftliche Dissoziation der EL werden im wesentlichen genannt:

- Die angeblich ungünstigen Tauschverhältnisse¹ infolge der einseitigen Produktions- bzw. Handelsstruktur in den EL.
- Die starke Macht der westlichen IL.
- Die zunehmende Abhängigkeit der EL vom ausländischen Kapital und die damit zusammenhängende hohe Verschuldung².

¹ Die Marxisten bezeichnen dies mit Ausbeutung der EL durch IL. Vgl. hierzu W. Bärtschi: Ausbeutung und Einkommensverteilung in den internationalen Wirtschaftsbeziehungen. Westberlin 1976, S. 11 ff. E. Arghiri: L'échange inégal. Essai sur les autogonismes dans les rapports internationaux. Paris 1975, S. 102 ff. A. Schmidt: Internationale Arbeitsteilung oder ungleicher Tausch. Frankfurt/M. 1979, S. 135 ff.

² Die gesamte Verschuldung der EL gegenüber den IL erhöhte sich von 90 (1971) auf 626 Mrd. \$ (1982), ohne OPEC-Länder von 75 (1971) auf 520 Mrd. US-\$ (1982). Vgl. hierzu: OECD: Politik und Leistungen der Mitgliedsländer a.a.O., Paris 1983, S. 334, Tab. II.D.1.

5. Ausgeglichenes oder unausgeglichenes Wachstum

5.1 Ausgeglichenes Wachstum

Die von Rosenstein-Rodan¹, Lewis² und Nurske³ entwickelte Theorie des ausgeglichenen Wachstums sieht die Ursache der Unterentwicklung vor allem in der Enge des Binnenmarktes und in den unzureichenden Investitionen.⁴

Angesichts der niedrigen Kapitalausstattung der EL reichen die punktuellen Investitionen nicht aus, um die wirtschaftliche Entwicklung in diesen Ländern zu beschleunigen. Es muß im Gegenteil ein simultaner Investitionsstoß, "big push", im Produktions- und Absatzbereich erfolgen, d.h. es muß ein Bündel von "... aufeinander abgestimmten komplementären Investitionsvorhaben auf breiter Front geplant und durchgeführt werden....".⁵

¹ P. Rosenstein-Rodan: Notes of the Theory of the big-push, in: H.S. Ellich und H.C. Wallich (Hrsg.): Economic Development in Latin America, London 1951, S. 57ff.

² W.A. Lewis: Die Theorie des wirtschaftlichen Wachstums, Tübingen Zürich 1956 (übersetzt nach der Originalausgabe: The theory of economic growth, London 1955). Derselbe: Strategien wirtschaftlicher Entwicklung in einer schwach wachsenden Weltwirtschaft, in: Agrarwirtschaft, Bd. 11, Hannover 1979, S. 305ff.

³ R. Nurske: Problems of Capital Formations, in: Underdeveloped Countries, 7. Aufl. Oxford 1960, S. 11ff.

⁴ Zur Interpretation der Theorie des ausgeglichenen Wachstums vgl. B. Knall: Entwicklungstheorien und Entwicklungsstrategien, a.a.O., S. 21ff. N. Wagner u.a.: Ökonomie der Entwicklungsländer. Eine Einführung. Stuttgart 1983, S. 52. L. Hoffmann, H. Sanders: Entwicklungspolitik I: Strategien, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, Bd. 2, Stuttgart 1980, S. 339ff.

Zu der theoretischen Darstellung des ausgeglichenen Wachstums vgl. A. Konrad: Gleichgewichtswachstum und Entwicklungspolitik in: Weltwirtschaftliches Archiv 94, 1965, 1, S. 84 ff.

⁵ B. Knall: Entwicklungstheorien und Entwicklungsstrategien a.a.O., S. 22

Solche komplementären Parallelinvestitionen in den verschiedenen Bereichen der Wirtschaft schaffen sich gegenseitig die materiellen Voraussetzungen für eine weitere Wirtschaftsexpansion und bewirken letztendlich eine Steigerung der Kaufkraft, die die Nachfrage positiv beeinflusst.¹

Bei dieser Entwicklungsstrategie spielt die Wahl der Investitionen eine wichtige Rolle. Die verfügbaren Finanzmittel müssen von Anfang an so verteilt werden, daß die dringlichsten Bedürfnisse der Volkswirtschaft bevorzugt werden.² Für die Durchführung dieses Investitionsprogramms ist eine gewisse staatliche Planung erforderlich. Die Aufgabe des Staates soll vor allem darin bestehen, die Ungleichgewichte auf den verschiedenen Märkten zu beseitigen und Gleichgewichte herzustellen.³ Dies kann er durch den Einsatz adäquater wirtschaftspolitischer Maßnahmen erreichen. Ein wesentlicher Mangel der Theorie des ausgeglichenen Wachstums liegt darin, daß die kapitalarmen EL nicht in der Lage sind, die notwendigen Investitionen in allen Wirtschaftsbereichen vorzunehmen.⁴

5.2 Unausgeglichenes Wachstum

Die Verfechter der Strategie des unausgeglichenen Wachstums sind Albert Hirschmann⁵ und Paul Streeten⁶, die die Möglichkeit einer Entwicklung in der Schaffung von Ungleichgewichten, Unausgewogenheiten und Spannungen auf den Produktions- und Faktormärkten se-

¹ Ebenda, S.22.

² Vgl. D.Kebschull, A.Naini, F.Faßbender: Entwicklungspolitik, a.a.O., S.156.

³ Vgl. B.Knall: Entwicklungstheorien und Entwicklungsstrategien, a.a.O., S.15.

⁴ Ebenda, S.22.

⁵ O.A.Hirschmann: Die Strategie der wirtschaftlichen Entwicklung. Ökonomische Studien, Bd.13, Stuttgart 1967 (übersetzt nach der Originalausgabe: The strategy of economic development, 4.ed., New Haven, London 1963).

⁶ P. Streeten: Development Perspectives, London 1981.

hen. Nur dadurch werden genügend Anreize für unternehmerische Investitionsentscheidungen ausgelöst.

Die Theorie des unausgeglichene Wachstum sieht ein wichtiges Hindernis für die Entwicklung in der unzureichenden Investitionsbereitschaft der Unternehmer, die im Gegensatz zur vorherigen Theorie nicht auf die Enge des Binnenmarkts, sondern auf die Unfähigkeit der Kapitalbesitzer zurückgeführt wird.¹

Laut Hirschmann soll bei der Wahl von Investitionsprojekten Industrie mit größeren Linkage-Effekten² (Verkettungseffekten) bevorzugt werden. Dies bedeutet im Fall der kapitalarmen EI eine Konzentration ihrer Investitionen auf wenige Schwerpunktbereiche. Nur diese sollen gezielt und einseitig gefördert werden, damit Ungleichgewichte und Engpässe in vor- und nachgelagerten Industriebereichen entstehen. Dies würde unternehmerisches Interesse auf sich lenken und Anreize zu verstärkten Investitionen schaffen.³

In seiner Investitionstheorie legt Hirschmann besonderen Wert auf die vertikalen Linkage-Effekte, erkennt aber nicht, daß auch entsprechende horizontale Abhängigkeiten bestehen können.⁴ Die Wachstumsstrategie Hirschmanns wurde auch deshalb kritisiert, weil sie auf einigen wichtigen Annahmen beruht, die in den EI nicht anzutreffen sind, wie ausreichende Kapitalverfügbarkeit, große Zahl von einheimischen investitionsfreudigen Unternehmern und Abhängigkeit der Investitionsentscheidungen von der Existenz

¹ Vgl. B.Knall: Entwicklungstheorien, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, Bd.2, Stuttgart 1980, S.421f.

² Bei den Linkage-Effekten wird zwischen Rück- und Vorwärtskopplungswirkungen unterschieden, d.h. zwischen den Wirkungen der vorausgehenden und der nachgelagerten Produktionsstufen.

³ Vgl. A.O.Hirschmann: Die Strategie der wirtschaftlichen Entwicklung, a.a.O., S.98ff. H.Leibenstein: Economic Backwardness and Economic Growth, New York, 1957.

⁴ Vgl. N.Wagner: Ökonomie der Entwicklungsländer, a.a.O., S.78. Destanne de Bernis: Les industries industrialisantes et contenu d'une politique d'intégration régionale, in: Economie appliquée Bd.313, Genève 1966, S.415ff.

von Ungleichgewichten.¹

Für eine realistische Entwicklungspolitik kann weder die eine noch die andere Strategie einen geeigneten Weg zur Entwicklung darstellen. Es können deshalb nur bestimmte Ansätze beider Investitionskonzepte übernommen werden,² wie es die westliche Entwicklungshilfe praktiziert. Diese sehen in der Aufstellung eines breit angelegten einheitlichen Investitionsprogramms das notwendige Förderungsinstrument der Entwicklung.

6. Die Importsubstitution

Die Importsubstitution bedeutet die Aufnahme der am Inlandsmarkt orientierten und für den Inlandsmarkt bestimmte Produktion von bisher importierten spezifischen Gütern mit dem Ziel der Verdrängung dieser Güter und ihrer Substitution durch lokal erzeugte Produkte. Diese Definition schließt nicht nur Güter ein, die mit den tatsächlichen Einfuhren, sondern auch mit den potentiellen Importen konkurrieren.³

¹ Vgl. B.Knall: Entwicklungstheorien und Entwicklungsstrategien, a.a.O., S.22.

² D.Kebschull, A.Naini, K.Faßbender: Entwicklungspolitik, a.a.O., S.146.

³ Vgl. B.Stecher: Erfolgsbedingungen der Importsubstitution und der Exportdiversifizierung im Industrialisierungsprozeß. Die Erfahrungen in Chile, Mexiko und Südkorea. Kieler Studien, Bd. 136, Tübingen 1976, S.7. H.R.Hemmer: Entwicklungsprobleme der Entwicklungsländer. Eine Einführung. München 1978, S.34 ff. P.B.Clark: Planing Importsubstitution, Amsterdam, London 1970. A.Jaleel: Importsubstitution, Trade and Development. Greenwich/Conn. 1978, S.12 ff. P.Guillaumont: Qu'est-ce que la substitution aux importations? in: Revue d'Economie Politique, Bd.2, Paris 1978, S.165ff. L.Müller-Ohlson: Importsubstitution und Exportdiversifizierung im Industrialisierungsprozeß Mexikos. Kieler Studien Bd.129, Tübingen 1974.

Die Importsubstitution kann die Folge eines entwicklungsbedingten Strukturwandels oder aktiver staatlicher Entwicklungspolitik sein. Im ersten Fall wird von einer natürlichen Importsubstitution gesprochen, weil sie infolge steigender Nachfrage bzw. zunehmenden Einkommens erfolgt. Im zweiten Fall wird die Importsubstitution durch die staatlichen Instanzen gefördert. Ihr Start, Ausmaß und Tempo werden von den in den Entwicklungsplänen gesetzten Zielen und vorgesehenen Maßnahmen bestimmt.¹

Die Notwendigkeit der Importsubstitution für die EL wird durch folgende Argumente begründet²:

- Der Export von traditionellen Gütern (Agrarprodukte und Rohstoffe) kann keinen Entwicklungsprozeß in Gang setzen, da Landwirtschaft und Bergbau geringe Linkage-Effekte haben.
- Viele Exportmärkte in den IL werden gegen die Konkurrenz aus den EL geschützt. Nicht nur traditionelle Exporte der EL, sondern auch Produkte ihrer modernen Industrie³ stoßen auf Zugangssperren in die westlichen Märkte. Daher kann die Exportorientierung einer Volkswirtschaft kein dauerhaftes Wachstumsinstrument darstellen.

¹ B. Stecher: Erfolgsbedingungen a.a.O., S. 7

² vgl. hierzu: S. Baron, B. Stecher, H.H. Glismann: Internationale Rohstoffpolitik a.a.O., S. 110.

³ Der Anteil der EL an der Weltindustrieproduktion wird von der UNIDO auf 9 % (1977) geschätzt. 1069 betrug er 6,9 %. Vgl. hierzu UNIDO: World Industry since 1960, New York 1983, S. 33 und D. Kebschull u.a.: Industrialisierung im Nord-Süd-Dialog, München 1980.

Neben diesen Argumenten werden weitere makroökonomische Wirkungen genannt, die die industrielle Importsubstitution erforderlich machen¹:

- Erhöhung der Beschäftigung über die Förderung des wirtschaftlichen Wachstums und Entfaltung der verschiedenen Industrialisierungseffekte.
- Verbesserung der Devisenposition gegenüber dem Ausland über die Verringerung der substitutiven Einfuhren.
- Diversifizierung der inländischen Produktion und Abbau der Abhängigkeit der Wirtschaft von wenigen Wirtschaftszweigen.
- Entschärfung des sozialen Unfriedens durch Stabilisierung der politischen Verhältnisse über die Verbesserung des Lebensstandards der Bevölkerung.
- Verminderung der Importabhängigkeit im Bereich der Versorgung mit Nahrungsmitteln.

Damit die Importsubstitution nachhaltig den Entwicklungsprozeß fördern kann, müssen die staatlichen Förderungsmaßnahmen folgenden Kriterien² bei der Investitionsplanung berücksichtigen:

- Verstärkter Einsatz lokaler Ressourcen,
- Produktion von Gütern mit hoher Einkommenselastizität der Nachfrage auf dem Inlands- und Weltmarkt,
- Erhöhung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der Importsubstitutionsgüter.

Darüberhinaus darf eine rationale Importsubstitutionspolitik die Konkurrenzverhältnisse, die Lebensdauer und das Nachfragepotential bei den herzustellenden Produkten nicht vernachlässigen.

¹ Vgl. u.a.: H.R.Hemmer: Entwicklungsprobleme der Entwicklungsländer, München 1978, S.341ff. B.Stecher: Erfolgsbedingungen, a.a.O., S. 7.

² Vgl. S.Baron u.a.: Internationale Rohstoffproduktion, a.a.O., S.110.

7. Exportförderung und Exportdiversifizierung

Unter Exportförderung und Exportdiversifizierung versteht man im allgemeinen eine auslandsorientierte Entwicklungsstrategie, die auf eine Erhöhung des Ausfuhrangebots und Verbesserung einer bestehenden Struktur abzielt.¹

Die Exportförderung kann im Bereich der traditionellen oder neuen Produkte erfolgen.

Die Exportdiversifizierung² kann in Form von Produkt- oder Marktdiversifizierung mit dem Ziel

- einer Verminderung der einseitigen Exportstruktur und der damit verbundenen Anfälligkeit gegenüber außerwirtschaftlichen Störungen,
- einer Verringerung der Abhängigkeit von wenigen Märkten,
- einer Erreichung eines stabilen Wirtschaftswachstums auf einzel- und gesamtwirtschaftlicher Ebene,

durchgeführt werden.³

Im Rahmen der Exportdiversifizierung wird ferner zwischen horizontaler und vertikaler Diversifizierung unterschieden⁴:

Bei der horizontalen Diversifizierung werden ganz neue Produktionsbereiche aufgenommen. Die vertikale Diversifizierung bedeutet dagegen auch eine neue Produktionsaufnahme, aber unter Verwendung von beispielsweise Rohstoffen und/oder Halb- und Fertigwaren bestehender Produktion.

¹ B.Knall: Entwicklungstheorien und Entwicklungsstrategien, a.a. O., S.23. D.Kebschull u.a.: Das integrierte Rohstoffprogramm, Veröffentlichungen des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung, Hamburg 1977, S.260.

² Im Zusammenhang mit der Exportdiversifizierung wird auch von Exportsubstitution gesprochen, vgl. B.J.Donges: Außenwirtschafts und Entwicklungspolitik, Die Entwicklungsländer in der Weltwirtschaft. Berlin, New York, Heidelberg 1981, S.31.

³ Vgl. D.Kebschull u.a.: Das integrierte Rohstoffprogramm, a.a. O., S.260.

⁴ Vgl. M.Hoffmeyer, A.D.Neu: Vertikales Diversifizierungspotential der Entwicklungsländer bei der Verarbeitung von Rohstoffen, Institut für Weltwirtschaft, Kiel 1978,

Nach dem UNCTAD-Vorschlag¹ sieht eine vertikale Produktdiversifizierung wie folgt aus: Die in den EL erzeugten und gewonnenen Rohstoffe sollen dort die ersten Verarbeitungsstufen durchlaufen. Mit der Errichtung neuer Produktionsstätten und der damit verbundenen Linkage-Effekte wird die wirtschaftliche Entwicklung in den EL gefördert.

Auf diese Weise können die Exporte direkt und indirekt auf das Wirtschaftswachstum einwirken.

- Direkt, weil die Ausfuhren eine Nachfragekomponente darstellen
- und indirekt, weil der Export eine Quelle für die Sachkapitalbildung ist. Sie wird benötigt, um den für die geplanten Investitionen bei (gegebener) Sparquote notwendigen Import von Vorleistungen zu finanzieren.²

Daraus geht die Notwendigkeit des Exports für jedes Land deutlich hervor.³

Daher muß jede Entwicklungsstrategie die Importsubstitution und die Exportförderung bzw. Exportdiversifizierung als eine Einheit und nicht als Alternativen sehen. Denn kein Land in der Dritten Welt wird seine Industrialisierungsprogramme durchführen können, ohne den Import von Investitionsgütern aus den IL zu tätigen. Für die Finanzierung dieser Einfuhren sind aber Devisen notwendig. Diese können wiederum meist nur im Export verdient werden. Damit stellt der Export eine der wichtigsten Voraussetzungen für die Beschleunigung des Industrialisierungsprozesses dar.

¹ D.Kebschull u.a.: Das integrierte Rohstoffprogramm, a.a.O., S.260

² B.Stecher: Entwicklungspolitische Kriterien ,a.a.O., S.16. H.B. Chenery: Interaction between Industrialization and Export, in: The American Economic Review, vol.70, 1980, S.285ff.

³ Die Bedeutung der Exporte für die wirtschaftliche Entwicklung wird am Beispiel der Erfahrungen der westlichen europäischen Länder dokumentiert. Vgl.hierzu u.a.: P.Bairoch: Commerce extérieur et développement économique au XIX ième siècle. Paris, La Haye 1975. W.Michalski: Export und Wirtschaftswachstum. Schlußfolgerungen aus der Nachkriegsentwicklung in der BRD. Veröffentlichungen des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung, Hamburg 1970.

B. Erfolgsbedingungen

Der Einsatz der bisher diskutierten Strategien zur Förderung der wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung kann nur dann einen Erfolg versprechen, wenn bestimmte Bedingungen erfüllt sind. Dazu gehören im wesentlichen:

- Förderung der Landwirtschaft und Industrialisierung,
- Regionale Entwicklung,
- Ausbau der materiellen und immateriellen Infrastruktur,
- Orientierung der staatlichen Finanzpolitik an den Entwicklungserfordernissen,
- Ausbau des sozialen Sicherungssystems.

1. Förderung der Landwirtschaft

1.1 Rolle der Landwirtschaft im Entwicklungsprozeß

Die Rolle der Landwirtschaft im Entwicklungsprozeß einer Volkswirtschaft hat in verschiedenen Entwicklungstheorien eine sehr wichtige Funktion eingenommen.¹ Man ist im allgemeinen der Auf-

¹ Hinsichtlich der Rolle der Landwirtschaft im Entwicklungsprozeß stehen sich heute zwei entgegengesetzte Denkschulen gegenüber. Die eine sieht die Steigerung der landwirtschaftlichen Produktion als eine unabdingbare Voraussetzung jedes Industrialisierungsprozesses (z.B. Bairoch, Kaldor); die andere (z.B. Fei-Ranis, Lewis) betont die Möglichkeit auch und gerade unter der Bedingung einer produktionstechnisch unterentwickelten Landwirtschaft. Vgl. dazu P.Bairoch: Die Landwirtschaft und die industrielle Revolution 1800-1914, in: Europäische Wirtschaftsgeschichte, hrsg.von C.M.Cipolla, K.Borchardt, Bd.3: Die industrielle Revolution. Stuttgart, New York 1976, S.297ff. N.Kaldor: Essays on Economic Stability and Growth, London 1960 S.238ff. J.C.H.Fei and G.Ranis: Development of the Labour Surplus Economy. Homewood 1964. W.A.Lewis: Economic Development with unlimited supplies of labour, in: The Manchester School of Economic and Social Studies, vol. 22, 1954, S.139ff.

fassung, daß kein Land seine wirtschaftliche Entwicklung beschleunigen kann ohne eine parallele Entwicklung der Industrie und Landwirtschaft. Beide Sektoren ergänzen sich und sind miteinander eng verbunden. Dies wird begründet mit den Erfahrungen der heutigen hochentwickelten Länder in der Frühphase ihrer Industrialisierung, in der der Agrarsektor parallel zur Industrialisierung expandierte und staatlich gefördert¹ wurde.² Die Landwirtschaft leistet erhebliche Beiträge³ für alle anderen Wirtschaftssektoren.

¹ Vgl. u.a.: F.W.Henning: Die Industrialisierung in Deutschland von 1800 bis 1914, Paderborn, 4.Aufl. 1978, S.37ff.

² Eine ausführliche Analyse des Produktionsfaktors Boden und seiner Stellung in den einzelnen Wirtschaftstheorien bietet H.Möller: Der Boden in der politischen Ökonomie. Wiesbaden 1967, S.8 ff.

³ Nach W.von Urff ist der Terminus 'Beitrag' insofern problematisch als aufgrund der Interdependenz aller Sektoren der Beitrag eines Wirtschaftszweiges nicht definiert werden kann. Z.B. könnte man von einem Beitrag der Industrie zum Wachstum des Agrarsektors durch Lieferung von Produktionsmitteln, Entstehung einer kaufkräftigen Nachfrage und Absorption überschüssiger Arbeitskräfte sprechen. Vgl. hierzu: W.von Urff: Die Rolle der Landwirtschaft in der wirtschaftlichen Entwicklung, in: Handbuch der Landwirtschaft und Ernährung in den Entwicklungsländern, Bd.1: Sozialökonomie der ländlichen Entwicklung, hrsg. von P. Blanckenburg, 2.Aufl., Stuttgart 1982, S.21, Fußnote 1.

Winfried von Urff faßt diese wie folgt zusammen¹:

- a) Produktionsbeitrag
- b) Marktbeitrag
- c) Faktorbeitrag
- d) Zahlungsbilanzbeitrag.

Bei dem Produktionsbeitrag handelt es sich um die Produktion von Nahrungsmitteln für die Bevölkerung allgemein und die zunehmende Stadtbevölkerung speziell. Der Marktbeitrag besteht in der Entstehung eines Marktes für Industriegütererzeugnisse und kann in den EL einen wichtigen Impuls für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung geben. Der Faktorbeitrag entsteht durch die Abgabe von überschüssigen oder freierwerdenden Arbeitskräften an die expandierenden nicht-landwirtschaftlichen Sektoren und die Bereitstellung von Kapital² für das industrielle Wirtschaftswachstum. Bei dem Zahlungsbilanzbeitrag handelt es sich schließlich um die Beschaffung von Devisen durch landwirtschaftliche Exporte oder um die Einsparung von Devisen im Fall einer importsubstituierenden Agrarproduktion und ihrer Verwendung für Industrialisierungsgüter.

¹ Ebenda S.22ff. S.Kuznet: Economic growth and the contribution of agriculture. Notes on the Measurement, in: The role of agriculture in economic development, International Journal Agrarian Affaires, vol.III 1961 N.2, S.56ff. H.B.Schäfer: Landwirtschaftliche Akkumulationslasten und industrielle Entwicklung. Berlin, Heidelberg, New York 1982, S.60ff. B.F.Johnston, J.W.Mellor: Agriculture in Economic Development, in: American Economic Review, 51 1961, S.566ff. F.J.C.Fei, G.Ranis: Agriculture in two types of open economics, in: Agriculture in Development Theory, hrsg.von D.Lloyd, Reynold. New Haven, London 2.Aufl. 1977, S.355ff.

² Die Bereitstellung von Kapital durch die Landwirtschaft wird damit begründet, daß in Ländern, in denen der weitaus überwiegende Teil der Bevölkerung im Agrarsektor tätig ist und ein bedeutender Teil des Sozialprodukts aus der Landwirtschaft stammt, die für die Industrialisierung notwendige Kapitalbildung in der Landwirtschaft erfolgen muß.

Die wichtigste Aufgabe einer rationalen Agrarpolitik sollte nicht nur darin bestehen, etwa den bisherigen Beitrag der Landwirtschaft zur Wertschöpfung, Beschäftigung und zum Bruttosozialprodukt noch zu erhöhen oder beizubehalten, sondern vielmehr darin, die relativen Anteile zu senken. Darüberhinaus sollte die Produktion von solchen Gütern, die eine hohe Einkommenselastizität der Nachfrage auf dem Inlands- und Weltmarkt aufweisen, gefördert werden.¹

1.2 Maßnahmen der marokkanischen Agrarpolitik

Die Rahmenbedingungen für die marokkanische Agrarpolitik sind im Agrargesetz von 1969 fest verankert. Das private Eigentum an Grund und Boden ist gesetzlich fest verankert und wird geschützt. Förderungswürdig sind nach dem Gesetz nur landwirtschaftliche Betriebe mit mehr als 5 ha. In den bewässerten Gebieten darf es keine Parzellen, kein kollektives Land und keine Pachtverträge bei Betrieben mit weniger als 5 ha geben.²

Die marokkanische Agrarpolitik verfügt über ein vielfältiges Instrumentarium, das in erster Linie dazu dient, die Agrarproduktion zu steigern. Zu den wichtigsten Maßnahmen zählen:

- Die Preispolitik,
- die Kreditpolitik,
- die Bewässerungspolitik,
- fiskalische Produktionsanreize.

Im folgenden werden diese Maßnahmen im einzelnen kurz erläutert.

¹ Vgl. B.C.Schmidt: Wirtschaftswachstum und Diversifizierung der Produktionsstrukturen von Entwicklungsländern. Das Beispiel Ägypten und Iran. IFO-Studien zur Entwicklungsforschung, Bd.9. München 1980, S.43.

² Zur Diskussion des Agrargesetzes von 1969 vgl. M.Villeneuve: La situation de l'agriculture et son avenir dans l'économie marocaine. Paris 1971. N.Bouderbala, M.Chraïbi, P.Pascon: La question agraire au Maroc. 2.Aufl. Casablanca 1980.

1.2.1 Die Preispolitik

Die Preispolitik stellt eine der wichtigsten Maßnahmen der marokkanischen Agrarpolitik dar.¹ Voraussetzung für ihre Wirksamkeit unter marktwirtschaftlichen Bedingungen ist die genaue Kenntnis der Reaktion der Bauern auf die Preisvariation ihrer Erzeugnisse.

Liegt eine positive Preisangebotselastizität vor, d.h. reagieren die Bauern auf Veränderungen der Gewinnaussichten, so wird empfohlen, die Preispolitik als Instrument zur Förderung der Landwirtschaft einzusetzen. Ist die Preisangebotselastizität gleich Null, so wird der Preis als ein ungeeignetes Förderungsinstrument angesehen.

Die staatliche Agrarpreispolitik nimmt folgende Formen an:

- Festsetzung von Stützpreisen für bestimmte Produkte,
- Fixierung von festen Erzeugerpreisen für bestimmte Produkte,
- Stabilisierung der Konsumentenpreise über die Subventionierung von Nahrungsmitteln,
- Verbilligung von Produktionsmitteln über Subventionierung von Saatgut, Düngemittel und sonstigen Chemikalien.

Die Festlegung von Stützpreisen gibt es für Hartweizen, Gerste und Mais. Wie die Tabelle 46 deutlich zeigt, hat sich der nominelle Stützpreis für Hartweizen in dem Zeitraum 1960-1980 mehr als verdreifacht und für Gerste um 474% erhöht. Der Stützpreis für Mais hat sich im Zeitraum 1974-1980 verdoppelt.

¹ Ausführlich wird die Agrarpreispolitik und ihr Beitrag zur Förderung der Landwirtschaft erörtert in: H.Priebe, W.Hankel: Der Agrarsektor im Entwicklungsprozeß. Mit Beispielen aus Afrika. Frankfurt/M., New York 1980, S.4. H.B.Schäfer: Industrie und Landwirtschaft im Entwicklungsprozeß, in: Beiträge zur Industrialisierung und Handelspolitik der Entwicklungsländer, hrsg.von V.Timmermann, Schriften für Sozialpolitik, Neue Folge, Bd.110, Berlin 1980, S.41.

Tab.46: Entwicklung der Stützpreise ausgewählter Agrargüter
in Marokko, 1960/61-1980/81

	Hartweizen		Gerste		Mais	
	in DH/100 kg	Index	in DH/100 kg	Index	in DH/100 kg	Index
1960/61	39	100	19	100		
1964/65	44	113	25	132		
1969/70	44	113	25	132		
1970/71	47		27			
1972/73	49	121	29	142		
1973/74	63	162	29	147		
1974/75	63	162	40	211	45	100
1975/76	63	162	40	211	45	100
1976/77	63	162	40	211	45	100
1977/78	85	218	65	342	65	144
1978/79	85	218	65	342	65	144
1979/80	105	269	80	421	80	179
1980/81	105	321	90	474	90	200

Quelle: MARA. Plan 1981-85, vol.II, tome I, S.253.

Tab.47: Entwicklung der Festpreise ausgewählter Agrargüter in Marokko
1960-1980 in DH/100 kg

	1976/77	1977/78	1978/79	1979/80	1980/81
Hartweizen	63	85	85	105	105
Weichweizen	60	35	35	105	125
Zuckerrüben(DH/t)	96	115	115,2	135,2	135
Zuckerrohr	65	81,2	81,2	95	95
Sojabohnen	120	120	120	175	175
Leinsamen	130	130	130	190	190
Baumwollfasern	10,4	9,4	9,1	10	10
Raps	120	120	120	120	175
Sonnenblumen	130	130	130	185	185
Baumwollsaamen	65	65	95	95	95
Reis (rund)	90	98	98	117	117
Reis (lang)	119	119	119	140	140
Milch (DH/l)					
- hohe Laktation	0,9	1,0	1,0	1,1	1,1
- tiefe Laktation	1,0	1,2	1,2	1,3	1,3

Quelle: Zusammengestellt nach MARA: Plan 1981-85, vol.I, tome I, S.253. Dass.: Le marché des produits agricoles. Rabat 1977. vgl. auch hierzu: Statistisches Bundesamt, Länder-

Die Fixierung von festen Erzeugerpreisen erfolgt für Weichweizen, Baumwolle, Ölsaaten, Zuckerrüben und -rohr sowie für Milch. Aus der Tabelle 47 geht deutlich hervor, daß während des Zeitraums 1976 bis 1980, für den die statistischen Daten verfügbar sind, Weichweizen die höchsten Preissteigerungsraten (108%) aufweist, gefolgt von Leinsamen (46,2%), Zuckerrohr (46,2%) und Sojabohnen (45,8%).

1.2.2 Sonstige Instrumente

Neben der Preispolitik werden im Rahmen der staatlichen Agrarpolitik folgende wichtige Maßnahmen eingesetzt:

- Verwendung moderner landwirtschaftlicher Techniken (Traktoren, Dreschmaschinen) und ertragssteigernder Chemikalien (Düngemittel, Insektenbekämpfungsmittel...) sowie neuer wissenschaftlicher Anbaumethoden.
- Anwendung neuer Organisations- und Vermarktungssysteme.
- Vergabe von Krediten zur Finanzierung von Ernten, Agrarinfrastruktur und Produktionsmitteln.
- Ausbau des Bewässerungssystems, z.B. der Bau von Staudämmen.

Die Mechanisierung der marokkanischen Landwirtschaft hat in den letzten Jahrzehnten erheblich zugenommen. So stieg die Zahl der Mandrescher und Traktoren von 10.825 (1965) auf 28.100 (1981).¹

Eine ähnliche Expansion konnte der Einsatz von Düngemitteln und sonstigen Chemikalien verzeichnen.

Die Einführung neuer und effizienter Organisations- und Vermarktungsmethoden wird in den Ausbildungszentren und Hochschulen stark gefördert. Es wurden zahlreiche landwirtschaftliche Schulen zur Ausbildung mittlerer Techniker und Berater errichtet. Ihre Zahl erreichte Ende 1982 12. Die Ausbildung von Führungskräften findet in zwei Landwirtschaftlichen Hochschulen in Meknes und Rabat statt.

¹ FAO: Production Yearbook, versch.Jgg.

Die Finanzierung landwirtschaftlicher Projekte erfolgt ausschließlich durch die 1961 errichtete Agrarkreditbank (CNCA) und ihre im ganzen Land errichteten Filialen.

Ihre Hauptaufgaben bestehen darin, kurzfristige Kredite für die Durchführung und Vermarktung von Ernten sowie langfristige Kredite für den Kauf moderner Techniken und Bewässerungseinrichtungen bereit zu stellen. Zur Entwicklung des Kreditvolumens der Agrarkreditbank vgl. Tab.48 und Tab. A8.

Der Ausbau von Bewässerungssystemen gilt als eines der wichtigsten Ziele der staatlichen Agrarpolitik und konzentriert sich seit der Unabhängigkeit auf den Bau von Staudämmen in allen Regionen des Landes. Ende 1982 waren etwa 14 Staudämme fertiggestellt.¹

Neben allen diesen Maßnahmen erhalten die Bauern weitere umfangreiche Produktionsanreize wie steuerliche Erleichterungen, Einführung von Zöllen, Kontingenten und Verbote bei den Importen, um die heimische Agrarproduktion vor ausländischer Konkurrenz zu schützen.

1.2.3 Mängel der marokkanischen Agrarpolitik

Bisher fand in Marokko keine wirkliche Agrarreform statt, die auch die Besitz- und Produktionsverhältnisse erfaßt hätte. Nur eine Umverteilung von 245 000 ha² aus dem Exkolonialland auf etwa 15 860 Familien wurde in den Jahren 1966 bis 1975 durchgeführt. Der Aufbau von Genossenschaften auf dem ehemaligen Kolonialland wurde frühzeitig gestoppt, weil die Regierung in dieser Betriebsform eine Art sozialistische Entwicklung sah.³

¹ Ausführlich behandelt wird die Staudammpolitik bei M.Benhlael: Politique des barrages et problèmes de la modernisation rurale dans le Gharb, in: Annuaire de l'Afrique du Nord, Paris 1975, S.261ff. R.Ladwig: Staatliche Förderungsmaßnahmen, a.a.O., S. 63. MARA. Tome 3, vol.II, S.8.

² Davon sind nur 233 808 ha für die landwirtschaftliche Nutzbarmachung geeignet.

³ Vgl. BfA: Marokko. Wirtschaftliche Entwicklung, Köln 1977, S.19

Tab.4a: Die Entwicklung der Agrarkredite der CNCA und ihrer
Filialen (CRCA und CLCA) in Mio.DH und %, 1962/63-1979/80

	<u>in Mio.DH</u>	<u>Index=100</u>
1962/63	46	100
1970/71	280	608
1971/72	312	679
1972/73	388	844
1973/74	474	1.030
1974/75	571	1.242
1975/76	638	1.386
1976/77	709	1.542
1977/78	835	1.814
1978/79	774	1.683
1979/80	938	2.038

Quelle: Zusammengestellt nach MARA: Plan 1981-85, vol.II, tome I,
S.215 und CNCA: Rapport d'activité. Exercice. versch.Jgg.

Die bisher eingesetzten agrarpolitischen Maßnahmen orientierten sich in erster Linie an den Bedürfnissen der Großbauern. Die Interessen der kleinen Landwirte, die die Mehrheit der Bevölkerung ausmachen, wurden nicht berücksichtigt. Daher können die fiskalischen Anreize und Preiserhöhungen keinen positiven Einfluß auf die Einkommenslage der Landbevölkerung und auf den Arbeitsmarkt bewirken, solange diese Maßnahmen nicht zu einer Anhebung der Löhne für die Landarbeiter führen.

Auch die sonstigen klassischen Instrumente zur Marktregulierung und die staatlichen Produktionshilfen können wenig zur Überwindung der ländlichen Armut beitragen.

Die staatliche Preispolitik hat außerdem dazu geführt, daß erhebliche Preisdifferenzen zwischen inländischen und ausländischen Gütern entstanden sind (vgl. Tab.4a).

Tab.49: Preisverzerrungen bei landwirtschaftlichen Produkten,
gemessen als Verhältniszahl¹ von "Economic Price" zu
"Market Price" und von "Social Price" zu "Market Price",
1977 - 1978

	Verhältnis von	
	"Economic Price"	"Social Price"
	zu "Market Price"	zu "Market Price"
Gerste (Überschußgebiet)	1,02	1,02
Gerste (Defizitgebiet)	0,90	0,91
Mais	0,99	0,99
Zuckerrübe	1,51	1,48
Importierte Zuchtkuh	1,16	1,16
Hülsenfrüchte	1,08	1,07
Weichweizen (Großbauern)	0,77	0,77
Weichweizen (Kleinbauern)	0,71	0,72
Hartweizen (Überschußregion)	0,86	0,86
Hartweizen (Defizitregion)	0,79	0,79
Milch (Verkauf auf dem Markt)	0,54	0,54
Milch (verbraucht im landwirt.		
Betrieb)	0,80	0,84
Schlachtrinder	0,94	0,93
Schaf (lebend importiert)	0,84	0,84
Schaf (importiertes Fleisch)	0,55	0,55
Exportprodukte	1,07	1,08

¹ Zum Berechnungskonzept der Preisverzerrungen vgl. World Bank: Economic and Social Analysis of Projects and Price Policy: The Morocco. Fourth Agricultural Credit Projects. World Bank, Staff Working Paper No.369, Washington 1980, S.13ff.

Folge der Preisverzerrungen ist die Fehlallokation der Ressourcen im Agrarsektor. Bei einigen Agrargütern (z.B. Getreide) bietet die Preispolitik keine und bei anderen (z.B. Milch, Zucker..) nur geringe Anreize zur Produktionssteigerung.

Nur eine Agrarstrategie, die stärker sozial-politische Komponenten enthält und radikale Maßnahmen zur Verbesserung der Lebensverhältnisse der Landarbeiter und Kleinbauern ergreift, kann einen Erfolg im Kampf gegen die Arbeitslosigkeit und den Abbau der Abhängigkeit von Nahrungsmittelimporten erzielen. Daher ist eine Umverteilung des Landbesitzes notwendig.¹

Viele empirische Untersuchungen bestätigen, daß die befriedigendsten Ergebnisse in solchen Ländern erzielt wurden, die am Anfang der wirtschaftlichen Entwicklung eine rasche und konsequente Umverteilung des sozial bedeutsamen Vermögens, hauptsächlich des Landbesitzes, vorgenommen und im weiteren Verlauf eine eher marktkonforme Wirtschaftspolitik betrieben haben, was einen starken Staat keineswegs ausschließt, ja im Grunde erfordert.²

2. Förderung der Industrialisierung

2.1 Notwendigkeit der Industrialisierung

Die Notwendigkeit der Industrialisierung für jedes Land ergibt sich aus den entwicklungspolitischen Eigenschaften der Industrie als Wirtschaftszweig.

Die industrielle Produktion hat Effekte, die erheblich den Entwicklungsprozeß fördern. Dazu gehören u.a.:

- Diversifizierung der Wirtschaftsstruktur
- Abbau der Abhängigkeit von Industriegüterimporten und damit Entlastung der Zahlungsbilanz.

¹ Vgl. P.Moati, P.Rainaut: La reforme agricole: Clé pour le développement au Maghreb. Paris 1970.

² K.P.Treydte: Agrarreform und Entwicklung, a.a.O., S.20.

- Verringerung der Abhängigkeit von Rohstoffausfuhren
- Schaffung von Arbeitsplätzen, die qualifizierte Berufe erfordern.
- Weitübergreifende Wirkungen der industriellen Linkage-Effekte.
- Erwerb von kaufmännischem und technischem Wissen.

2.2 Die Industrialisierungspolitik in Marokko

Im ersten Fünfjahresplan von 1960-1964 bestand die Industriepolitik aus einer Formulierung von Sektorzielen bis hin zur Nennung der einzelnen Projekte.¹ Die Planungsbehörden hatten die Notwendigkeit eines Strukturwandels erkannt und versuchten folglich einige Entwicklungspole im Sinn der Theorie von Perroux² und Hirschmann³ zu schaffen, d.h. Industrien mit weitübergreifenden Wirkungen auf die vor- und nachgelagerten Wirtschaftssektoren zu errichten.

In der nachfolgenden Planungsperiode 1965-1967 hat die bereits formulierte Industriepolitik jedoch keine konkreten Formen angenommen.

Im Plan 1968-1972 beschränkte sich der industrielle Aufbau auf die Errichtung von Projekten im Bereich der Leichtindustrie (Textil-, Leder- und Nahrungsmittelindustrie). Kennzeichnend für diese Industrien ist, daß die entsprechenden Endprodukte relativ wenig Verarbeitungsstufen durchlaufen, ihre technische Verflechtung somit sehr gering ist.⁴

Im Plan 1973-1977 zielte die Industriepolitik hauptsächlich auf die Erhöhung der Industriegüterexporte, um die Enge des Binnenmarktes zu überwinden und die Finanzierung der Investitionsgüter-

¹ Ministère de l'Economie Nationale. Plan 1960-1964, Rabat 1961, S.4.

² F.Perroux: L'économie du 20ème siècle, 3.Aufl., Paris 1969.

³ Vgl. Seite 239.

⁴ Ministère de l'Economie Nationale. Plan 1968-1972, Rabat 1968.

importe sicherzustellen. Ein wichtiges Instrument zur Entwicklung der Industrie sah die Regierung in der Zusammenarbeit inländischer und ausländischer Betriebe (z.B. gemeinsame Industriebetriebe).¹

Während der Planungszeit 1978-1980 konzentrierten sich die industriepolitischen Maßnahmen auf die Schaffung von Industrien mit breiten Auswirkungen auf die Gesamtwirtschaft. Dabei wird den Investitions- und Zwischengütern der Vorrang gegeben. Ferner wird die Produktion im Bereich einiger strategischer Güter (wie Zement, Zucker und Speiseöl) forciert, um die Auslandsabhängigkeit der inländischen Versorgung zu mildern.²

Die industrielle Strategie im laufenden Plan 1981-1985 sieht ebenfalls eine Erhöhung der Importsubstitution bei den sog. strategischen Gütern wie Grundnahrungsmittel und einigen Investitions- und Zwischengütern vor. Bei der Errichtung von Industrien wird die Verwendung lokaler Rohstoffe und Inputs Vorrang gegeben. Im Hinblick auf die Schaffung von Arbeitsplätzen wird der Aufbau von Klein- und Mittelbetrieben gefördert. Ferner sieht der Plan 1981-1985 die Entwicklung einer nationalen Technologie vor, insbesondere im Bereich der Zucker-, Zement- und Phosphatproduktion.³

Ein Instrument zur Industrieentwicklung sieht die Regierung in der Förderung des Exports von Halb- und Fertigwaren. Zur Erreichung dieses Zieles wird versucht, Kompensationsgeschäfte mit ausländischen Partnern (z.B. im Rahmen der passiven Lohnveredelung) abzuwickeln.⁴

¹ Vgl. Secrétariat d'Etat au Plan... Plan 1973-1977, vol.I, S.456

² Vgl. dasselbe; Plan 1978-1980, vol.I, S.457

³ Vgl. Ministère du Plan... Plan 1981-1985, vol.II: Le développement sectoriel; les secteurs productifs. Rabat 1981, S.432ff.

⁴ Ebenda, S.441.

3. Ländliche Entwicklung

3.1 Das regionale Entwicklungsgefälle

Wie in vielen EL werden die Stadt-Land-Gegensätze, die Landflucht und die explosionsartige Verstädterung auch in Marokko zu politisch kaum lösbaren Problemen.

Die bisher in Marokko verfolgte Wirtschaftspolitik konnte den Rückstand der ländlichen Regionen nicht verhindern, sondern hat ihn noch verstärkt.¹ Sie zielte hauptsächlich auf das Wachstum des BIP ohne die Auswirkungen auf die regionale Entwicklung zu berücksichtigen.

3.2 Maßnahmen zur ländlichen Entwicklung

Einen wirksamen Ansatzpunkt für den Abbau des regionalen Gefälles stellt die Schaffung von Wachstumspolen in allen Regionen eines Landes dar. Daher ist die Standortwahl bei der Durchführung von Investitionsprojekten für die regionale Entwicklung von großer Bedeutung. Die Errichtung von Industrien soll regional so verteilt werden², daß sie nicht nach dem Gießkannenprinzip erfolgt, sondern es soll eine polykonzentrische Industrialisierung in mehreren städtischen Zentren, die jeweils in einem landwirtschaftlichen Einzugsgebiet der Provinzen liegen, gefördert werden.^{3/4}

¹ Vgl. hierzu: Banque Mondiale: Le rapport sur le développement régional au Maroc. Washington D.C. 1976.

² Diese Maßnahme wird als ländliche Industrialisierung bezeichnet. Darunter versteht man die Entwicklung der Industrie und des Handwerks in allen ländlichen Regionen des Landes.

³ B.Knall: Entwicklungstheorien und Entwicklungsstrategien, a.a. O., S.24ff. W.von Urff: Regionale Aspekte im Entwicklungsprozeß, in: Das Eigenpotential im Entwicklungsprozeß, hrsg.von H.Priebe, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Neue Folge, Berlin 1974, S.86ff.

⁴ Ausführlich wird die Bedeutung der ökonomischen Integration bei El-Shagi, E.S.: Die Strategie der wirtschaftlichen Integration, Berlin 1980, S.39 ff erörtert.

Die regionale Entwicklung bedarf in Marokko noch einer stärkeren Aufmerksamkeit seitens der Planungsbehörden.

Zur Förderung der ländlichen Entwicklung können folgende Maßnahmen einen erheblichen Beitrag leisten:¹

- Ausbau der Infrastruktur (Straßen, Energie- und Wasserversorgungssysteme, Eisenbahnen, Krankenhäuser...)
- Ausbau des Finanzierungssystems (Kreditinstitute, Versicherungen...)
- Agrarpolitische Maßnahmen (Umverteilung des Landbesitzes, Ausbau des Bewässerungssystems, Förderung der landwirtschaftlichen Produktion...)
- Aufbau von Verarbeitungsbetrieben für Agrargüter, von Dienstleistungszentren und Absatzorganisationen
- Vermittlung technischer Produktionsverfahren und Gewährung von Beschaffungshilfen.

Das Ausmaß der Wirkungen der ländlichen Industrialisierung hängt stark von der Auswahl der einzelnen Industrien und Handwerksbetrieben ab. In einer Untersuchung des IFO-Instituts werden die Sektoren Möbel, Bekleidung, sonstige Textilwaren, Schuhe, Holz, Töpferwaren, Leder und Lederwaren als diejenigen Industrien mit den größten direkten Beschäftigungseffekten identifiziert. Bedeutende indirekte Beschäftigungswirkungen gehen von der Produktion der Nahrungsmittel, hier vor allem bei den arbeitsintensiven Agrarprodukten aus. Die Beschäftigungseffekte sind umso höher, je kleiner die Betriebe sind. Die genannten Produktkategorien leisten ihrerseits einen beachtlichen Beitrag zum Einkommenswachstum.² Die ländliche Industrialisierung gehört damit zu den wirksamsten Maßnahmen zur Überwindung der ländlichen Unterentwicklung bzw. der Armut.³

¹ Zur Diskussion der einzelnen Maßnahmen vgl. W.Ochel, H.Michel: Ländliche Industrialisierung in Entwicklungsländern, IFO-Studien zur Entwicklungsforschung, Bd.2, München 1977, S.157ff. K. Fischer, M.F.Mühlenberg u.a.: Ländliche Entwicklung. Forschungsberichte des BMZ, Bd.14, München 1981, S.298ff.

² Ebenda, S.61.

³ UNIDO: World Industry since: Progress and Prospects New York 1983 S. 269 ff.

4. Ausbau der Infrastruktur

4.1 Begriff der Infrastruktur

Der Begriff Infrastruktur umfaßt alle materiellen, institutionellen und personellen Einrichtungen und Gegebenheiten, die bei der arbeitsteiligen Wirtschaft zur Verfügung stehen¹ und dazu führen, daß "... gleiche Faktorleistungen (vollständige Integration) bei zweckmäßiger Allokation der Ressourcen (höchstmögliches Niveau der Wirtschaftstätigkeit) gezahlt werden...".² Mit Infrastruktur werden somit alle Voraussetzungen für den Entwicklungsprozeß einer Volkswirtschaft umschrieben.

Die materielle Infrastruktur bezieht sich auf alle Anlagen, Ausrüstungen und Betriebsmittel in einem Land, die der Energieversorgung, Verkehrsbedienung, Nachrichtenübermittlung und zur Konservierung der natürlichen Ressourcen dienen. Hierzu werden auch Gebäude und Einrichtungen der öffentlichen Verwaltung des Erziehungs-, Gesundheits- und Fürsorgewesens gezählt.

Mit anderen Worten bedeutet die materielle Infrastruktur die Bildung eines Teils des Realkapitalstocks der Wirtschaft, der Vorleistungen für die Produktion von Gütern und Dienstleistungen bereitstellt.³

Die institutionelle Infrastruktur umfaßt die Gesetzgebung, Verwaltungseinrichtungen, Planungsbehörden und alle Organisationen, die die Rahmenbedingungen für das Verhalten der Wirtschaftssubjekte festsetzen und kontrollieren.

Die personelle Infrastruktur, "Human Capital" oder auch immaterielle Infrastruktur genannt, bedeutet die Schaffung von Einrichtungen, die die Fähigkeit der Menschen fördern und ihre Arbeitsproduktivität steigern. Mit anderen Worten heißt dies die Errichtung von Ausbildungs- und Forschungsstätten.⁴

¹ R.Jochimsen, K.Gustafsson: Infrastruktur. Grundlage der marktwirtschaftlichen Entwicklung, in: Infrastruktur, hrsg. von U.E.Simonis, Köln 1977, S.38.

² Ebenda, S.38.

³ Ebenda, S.39.

⁴ Ebenda, S.39.

4.2 Erziehung und Ausbildung

4.2.1 Rolle des Bildungswesens im Entwicklungsprozeß

Eine der Grundvoraussetzungen, wenn nicht die einzige für die sozio-ökonomische Entwicklung eines Landes, stellt die Existenz eines ausgebauten Erziehungs- und Ausbildungssystems dar.¹

Die entwickelten Länder unterscheiden sich heute nur durch ihren hohen Ausbildungsgrad und ihren daraus resultierenden technologischen Vorsprung von den EL. Viele IL (z.B. Schweiz, Japan, Niederlande...) verfügen über keine oder nur geringe natürliche Ressourcen und haben dennoch einen sehr hohen Lebensstandard, den sie ausschließlich ihrem hohen Bildungsstand² verdanken.

In der Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung blieb die Bedeutung des Produktionsfaktors Arbeit im Vergleich zum Kapital lange Zeit unterbewertet. Die Knappheit des Kapitals wurde immer als Hauptursache der Unterentwicklung betrachtet.³

¹ Bildung, Ausbildung und Erziehung werden teils als Synonyme verwendet, teils wird die Bildung als Oberbegriff verstanden, dem die engeren Begriffe Erziehung (Betonung auf Entfaltung der Selbstcharakterisierung und allgemeiner Kompetenz) und Ausbildung (Betonung auf Herstellung beruflichen Könnens) nachgeordnet werden. Vgl. F.Edding: Bildung, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, Bd.2, Stuttgart 1980, S.1f.

² Vgl. J.M.M.Ritzen: Education, Economic Growth and Income Distribution, Amsterdam, New York, Oxford 1977, S.4ff. J.Simmons: Investment in education, national strategy options for developing countries, hrsg.von World Bank, Working Papers, N.196, Washington D.C. 1975. Terney Guy: Quelques reflexions sur les liaisons éducation, formation, emploi, in: Revue d'Economie Politique, Bd.90, Paris 1980, S.353f.

³ Vgl. B.Knall: Die Rolle der Erziehung und Ausbildung im Wachstumsprozeß der Entwicklungsländer, in: Kruse-Rodenacker, A. (Hrsg.): Grundfragen der Entwicklungsplanung, Berlin 1964, S.215.

Erst seit den 60er Jahren nimmt der Produktionsfaktor Arbeit und das damit zusammenhängende Bildungswesen eine wichtige Funktion bei der Gestaltung der entwicklungspolitischen Maßnahmen ein. Denn die Verfügbarkeit über ausreichendes Kapital löst allein keinen Entwicklungsprozeß aus. Das Kapital braucht bei seiner produktiven Verwertung menschliche Anweisungen. Der Beitrag der Bildung zur Förderung der Entwicklung wird vor allem darin gesehen, daß sie das entwicklungspassive Verhalten der Menschen beseitigt und sie zur Beteiligung am Wirtschaftsaufbau motiviert. Mit anderen Worten wird zum einen eine gewisse Entwicklungsmentalität in der Bevölkerung geschaffen, zum anderen wird eine wissensmäßige Befähigung der Menschen, verschiedene Aufgaben zu meistern, gefördert. Alle diese Eigenschaften können zweifellos durch Ausbildung und Erziehung, d.h. durch den Lernprozeß in entwicklungspolitischer Richtung gefördert werden.¹

Die Aufgabe der Bildungsökonomik soll daher in erster Linie darin liegen, den Einsatz der verfügbaren Ressourcen nach nationalen Kriterien mit dem Ziel zu optimieren, das Sozialprodukt bzw. das Einkommensniveau zu steigern und die Wohlfahrtsbedingungen zu verbessern.^{2/3}

Daher sollen die einzelnen Bildungsformen den Erfordernissen des Entwicklungsprozesses angepaßt werden. Dabei soll außerdem die Effizienz der Ausbildungsstätten, d.h. die Verbesserung des Ver-

¹ Vgl. B.Knall: Die Rolle der Erziehung, a.a.O., S.215. Ders.: Grundsätze und Methoden der Entwicklungsprogrammierung, Wiesbaden 1969, S.203. Hasso von Recum: Das Bildungswesen als Entwicklungsfaktor, in: Entwicklungstheorie und Entwicklungspolitik, hrsg.von E.Böttcher, Tübingen 1964, S.384ff.

² Vgl. F.Edding: Bildung I: Bildungsökonomie, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, Bd.2, Stuttgart 1979, S.2ff.

³ Zu einer theoretischen Begründung der Bildungsinvestitionen vgl. F. Gehrels: Wachstum durch Investition in Wissenschaft und Bildung in: Weltwirtschaftliches Archiv 94, 1965, Bd. 2, S. 215 ff.

hältnisses zwischen der produktiven und der konsumtiven Bildung¹ starke Aufmerksamkeit finden.² Von den Bildungsprogrammen wird erwartet, daß Wille und Fähigkeit zur Selbsthilfe, zur Innovation, zur sozialen Integration und zur politischen Beteiligung in breiten Bevölkerungsschichten aktiviert werden und die Voraussetzungen dafür im Bildungssystem, insbesondere durch gerechte Verteilung der Sozialchancen geschaffen werden.³ Durch den Wandel der normativen Kultur vollzieht sich auch schnell der Sozialwandel einer Gesellschaft.⁴

¹ Entscheidend für die Abgrenzung der produktiven von der konsumtiven Bildung ist der Entwicklungsstand des Landes. Herrscht ein großer Mangel an Fachkräften aller Art, so ist das Studium der Literatur und Philosophie als konsumptive Ausbildung anzusehen. Dagegen bezieht sich die produktive Bildung auf alle Bildungsstufen und -arten, die direkt oder indirekt das wirtschaftliche Wachstum positiv beeinflussen wie beispielsweise das Studium der Natur-, Wirtschafts- und Ingenieurwissenschaften. In diesem Zusammenhang wird auch von praxisbezogener und praxisferner Ausbildung gesprochen. Das Studium der Geisteswissenschaften oder die sog. "humanistische Bildung" hat ebenfalls eine wichtige Funktion in der modernen Gesellschaft, indem sie zur charakterlichen Prägung und zum allgemeinen Verständnis des Weltgeschehens führt. Vgl. hierzu: B.Knall: Grundsätze und Methoden der Entwicklungsprogrammierung, a.a.O., S.231.

² Vgl. B.Knall: Die Rolle der Erziehung, a.a.O., S.215.

³ U.Laasen: Zum Verhältnis von Bildung und Entwicklung in den Ländern der Dritten Welt. München, London 1980 (Vorwort).

⁴ Ebenda, S.19.

4.2.2 Mängel der marokkanischen Bildungspolitik

Der Bildungsgrad der marokkanischen Bevölkerung hat sich zwar im Vergleich zur Kolonialzeit erheblich verbessert, er bleibt aber weit hinter dem Niveau, das für eine wirtschaftliche Entwicklung erforderlich wäre. Denn trotz der 1963 eingeführten Schulpflicht für alle Kinder im Alter von 6 bis 14 Jahren, ist die Einschulungsrate noch niedrig und liegt bei 65% (1980)¹ für Kinder von 7 Jahren und nur bei 47% für Kinder von 7 bis 14 Jahren.

Bis 1972 blieb die Zahl der Studenten in Marokko im Vergleich zu vielen EL (z.B. Ägypten, Südkorea, Israel) relativ gering.² Einen bedeutenden Anstieg der Hochschulbesucher konnte erst in den Planungsperioden 1973-77 und 1978-80 beobachtet werden. Wichtige Förderungsmaßnahmen waren die Gewährung von Stipendien an alle Studenten und der Ausbau der Ausbildungskapazitäten an Fachhochschulen und Universitäten.³ Die Zahl der marokkanischen Studenten im In- und Ausland stieg folglich von 25.000 (1972/73) auf 114.993(1979/80), d.h. um etwa 356% (vgl.Tab.50). Diese erfreuliche Entwicklung wird aber seit 1981 gestoppt. Hierfür sind mehrere Gründe verantwortlich. Es wird zum einen befürchtet, daß die akademische Arbeitslosigkeit infolge steigender Zahl der Hochschulabsolventen verschärft wird. Zum anderen wird die Belastung des staatlichen Haushalts durch die Gewährung von Stipendien als Argument angeführt. Gegen die Expansion der unproduktiven Militärausgaben, die den größten Anteil an den Gesamtausgaben auf sich vereinigen, wird jedoch nichts unternommen. Zur Verringerung der Zahl der Studenten wurden die Stipendien gekürzt und nur wenigen Personen gewährt.

¹ Ministère du Plan...Plan 1981-1985, vol.II: Le développement sectoriel, Teil I: secteurs sociaux. S.32.

² Vgl. UNESCO: Statistical Yearbook. Paris 1983.

³ Eine umfassende Darstellung der marokkanischen Bildungsinstitutionen bietet A.Baina: Le système de l'enseignement au Maroc, Tome 1-3, Casablanca 1981 (auch als juristische Diss., Paris 1981).

Tab.50: Entwicklung der Zahl der Schüler und Studenten in Marokko

Schüler	1965/66	1972/73	1973/74	1974/75	1975/76	1976/77	1977/78	1978/79	1979/80	1980/81
Volksschule	1.115.745	1.275.557	1.337.931	1.413.993	1.547.647	1.660.773	1.793.772	1.925.187	2.051.855	
Mittel- und Oberschule	210.931	334.952	361.725	403.673	475.528	529.027	582	650.796	726.595	
Studenten	-	25.032	28.902	38.290	54.126	69.792	80.299	93.386	114.993	
davon im Inland ¹	85.35	220.59	244.49	321.84	441.26	577.92	670.71	773.24	91.893	
- Universitäten	6.799	18.801	20.885	26.788	35.081	45.085	53.400	62.296	74.465	
- Fachhochschulen	536	1.773	2.081	2.345	3.511	4.432	4.822	5.549	5.890	
- Pädagogische Hochschulen (EHS) ²		805	153	90	119	222	364	1.813	3.154	
- Regionale Pädagogische Zentren	-	680	1.330	2.961	5.415	8.053	8.485	7.666	8.024	
davon im Ausland	-	29.78	44.53	61.06	10.000	12.000	13.228	16.062	23.100	

¹ einschließlich ausländische Studenten

² einschließlich "Cycle Spécial"

Quelle: Zusammenge stellt nach Ministère du Plan... Plan 1981-85, Vol. II: Le développement sectoriel, Teil I: les secteurs sociaux, a.a.O., S. 17. Souali, M., Merrouni, M.: Question de l'Enseignement au Maroc, in: Bulletin Economique et Social du Maroc, No. 143-144-145-146, Rabat, ohne Jgg., S. 86.

Die restriktive Bildungspolitik¹ beruht in der Tat auf einer naiven Denkweise der Politiker, die den Zusammenhang zwischen Bildung und Entwicklung nicht kennen.²

Einer der wichtigsten Mängel des marokkanischen Bildungssystems liegt in den geringen Ausbildungskapazitäten für technische Berufe sowohl auf mittlerer als auch auf höherer Ebene. Aus Tabelle 50 geht deutlich hervor, daß die Zahl der Hochschulabsolventen in ingenieurwissenschaftlichen Fächern sehr niedrig ist. Auch der Anteil der hochqualifizierten Hochschulabsolventen in Wirtschaft und Naturwissenschaften ist noch sehr gering.

Auch im Hochschulbereich besteht ein erheblicher Bedarf an gut geführten Bibliotheken und qualifizierten Lehrkräften. Darüber hinaus müssen die Lehrinhalte verschiedener Fachrichtungen wie z.B. der Wirtschaftswissenschaften verbessert werden.

Das Angebot an hochqualifizierten Technikern, Volkswirten und Verwaltungsfachleuten ist sehr knapp. Obwohl sich die Zahl der Lizentiaten (3-4 Studienjahre) stark gestiegen ist (1980: 6400) hat sich die Zahl der Absolventen vom "Diplom d. Etudes Supérieures = DES" (6-7 Studienjahre) und Doktoren nur leicht verändert. Von den 96 im Jahr 1980 abgeschlossenen DES und Promotionen waren allerdings mehr als 90 % in Geistes- und Religionswissenschaften (vgl. Tab. 50).

¹ Die Anzahl der Stipendien erreichte 1979/80 61.314, wovon 71% für das Studium im Inland und 26% im Ausland (Frankreich 18,4, Belgien 4,3) gewährt wurden. Der dafür ausgegebene Betrag belief sich auf 360 Mio.DH. Zu den einzelnen Angaben vgl. Ministère du Plan...Plan 1981-1985, vol.III: Le développement sectoriel, Teil II: les secteurs sociaux, S.25 und S.49.

² Eine mittelbare Folge dieser Politik ist der Rückgang der Zahl der Studenten von 101.000 (1971/72) auf 90.000 (1982/83). Eigene Berechnungen nach Ministère du Plan: Le Maroc en chiffres, 1982, S.22.

Tab.51: Entwicklung der Hochschulabschlußprüfungen 1977/78
- 1979/80.

	1977/78	1978/79	1979/80
Abschlußprüfungen insgesamt ¹	3832	4244	6511
davon in:			
Geisteswissenschaften	992	1156	1560
Staatswissenschaften	2424	2352	4013
Naturwissenschaften	210	285	497
Medizin	137	241	336
Ingenieure (EMI)	65	110	105

Quelle: Zusammengestellt nach Angaben des Ministère du Plan...
Plan 1981-1985, vol.II: Le développement sectoriel,
Teil I: les secteurs sociaux, a.a.O., S.21.

¹ Davon entfielen nur 96 Diplome auf "Diplome d'études supérieures" (6 bis 7 Studienjahre), wobei sich nur 9% der Abschlüsse auf Naturwissenschaften belaufen.

Die Zahl der Dissertationen (Doctorat d'Etat) betrug im Studienjahr 1978/79 nur 29, wobei 3 auf Naturwissenschaften entfielen.

4.3 Energieversorgung

4.3.1 Volkswirtschaftliche Bedeutung

Zwischen dem Energieverbrauch und dem Wirtschaftswachstum besteht ein sehr enger Zusammenhang. Denn ohne Energie funktioniert keine Maschine, keine Nachrichtentechnik und keine Fahrzeuge. Die Energie macht darüberhinaus den Konsum vieler Industriegüter erst möglich wie z.B. bei Fernsehen, Kühlschrank etc.

Diese Beispiele machen deutlich wie wichtig die Energie für die wirtschaftliche Entwicklung ist.¹

Die Energieversorgung Marokkos² ist in starkem Ausmaß von den Erdöleinfuhren abhängig. Rund 86% des Energiebedarfs (1980 = 6,8 t Steinkohleneinheiten) mußten vom Ausland bezogen werden. Der Rest wird aus inländischer Produktion gedeckt. Dabei werden 4% aus den Wasserkraftwerken und 10% aus Kohlekraftwerken gewonnen.³

Nach Schätzungen des Kieler Instituts für Weltwirtschaft hat der Ölpreisschock von 1973 keinen negativen Einfluß auf das Wirtschaftswachstum in Marokko ausgeübt⁴, auch wenn erhebliche Devisenausgaben für den Ölimport getätigt wurden. Die zusätzlichen Ausgaben für Öl und andere Importe⁵ konnten auf dem internationalen Finanzmarkt beschafft werden.

¹ Vgl. H.Siebert: Infrastruktur und Wachstum, in: Infrastruktur, hrsg. von U.E.Simonis, Köln 1977, S.133 f. J.Steiger: Energie und wirtschaftliche Entwicklung in Entwicklungsländern. Das Beispiel Nepal. Heidelberger Diss. 1983, S.19ff.

² Zur Darstellung des Energiemarktes in Marokko vgl.: Ministère de l'énergie et des mines: L'activité du secteur pétrolier. Rabat 1977.

³ Errechnet nach UN: World Energy Statistics 1980, New York 1982, S.86f, Tab.6.

⁴ Zur Berechnungsmethode vgl. J.P. Agarwal, u.a.: Ölpreisschocks a.a.O., S. 93, Tab. 18.

⁵ Die Ausgaben für Erdöl stiegen von 303 Mio. DH, d.h. 6,4 % der gesamten Einfuhren (1973), auf etwa 7 Mrd. DH, d.h. 27,1 % aller Importe von 1982. Eigene Berechnungen nach Tab. A13

Um die Importsubstitution im Energiebereich zu steigern, sieht die staatliche Energieplanung eine Reihe von Maßnahmen vor wie:¹

- den Bau von Kernkraftwerken,
- die Errichtung zusätzlicher Wasserkraftwerke,
- die Ausweitung der Erdölraffinerien,
- die Gewinnung von Uran aus Phosphat und sein Einsatz in der Kernenergie,
- die Nutzung von Sonnenenergie in den Wüstengebieten des Landes.

Darüberhinaus erhalten alle Bergbaugesellschaften, die nach Erdöl, Erdgas oder Ölschiefer suchen, steuerliche und finanzielle Hilfen.

Bis Ende 1982 blieb die Bergbauförderungspolitik ohne nennenswerte Erfolge. Zwar wurden einige Vorräte an Erdöl und Erdgas in der Region von Essaouira und Ifni entdeckt, sie sind aber sehr gering und werden auf nur eine Mrd cm^3 ² geschätzt.³

Nur bei Ölschiefern, die in der Nähe von Timahdit und Tarfaya gefunden wurden, sind reichliche Reserven vorhanden. Diese betragen schätzungsweise 7,4 Mrd. Tonnen^{4/5} und weisen im Gegensatz zu den weltweit entdeckten Vorkommen einige Vorzüge auf. Sie sind nämlich schnell brennbar und enthalten Erdöl guter Qualität.^{6/7}

¹ Vgl. Ministère du Plan...Plan 1981-85, vol. II, Teil I. Les secteurs productifs, a.a.O., S.367.

² BRPM: Exercice 1980, Rabat 1981.

³ Nach den Angaben der Bundesanstalt für Geowissenschaften sind keine bedeutenden Erdölreserven in Marokko einschließlich Ex-Spanische-Sahara bekannt. (Schriftliche Mitteilung 1983).

⁴ M.Grathwohl: World Energy. Supply ressources, Technologie, perspectives. Berlin, New York 1982, S.126, Tab.3.27.

⁵ Die marokkanische Regierung spricht dagegen von 100 Mrd. Tonnen, vgl. Ministère du Plan...Plan 1981-85, Vol.II, a.a.O., S.366.

⁶ Vgl. BfA: Energiewirtschaft in Marokko, Köln 1976, S.

⁷ Zu den Substitutionsproblemen im Energiebereich vgl. A.D.Neu: Substitutionspotentiale und Substitutionshemmnisse in der Energieversorgung. Kieler Studien Bd.175, Tübingen, und F.Cap: Energieversorgung. Stuttgart 1981.

4.4 Verwaltung und sonstige Bereiche

4.4.1 Erhöhung der Verwaltungseffizienz

Eine weitere wichtige Voraussetzung für eine erfolgreiche Entwicklungspolitik ist die Existenz einer effizienten und funktionsfähigen öffentlichen Verwaltung.¹ Diese ist in allen Entwicklungsländern selten zu finden.

Die öffentliche Verwaltung weist auch in Marokko erhebliche Mängel auf. Zu den wichtigsten zählen:

- Die weitverbreitete Korruption,
- der Mangel an hochqualifizierten und verantwortungsvollen Führungskräften,
- Die Zentralisierung der wirtschaftspolitischen, rechtlichen und politischen Entscheidungen.

Die Korruption² wird sowohl von den Beamten der niedrigsten Bezahlungsguppe als auch von Beamten mit hohem Einkommen praktiziert. Während die erste Beamtenkategorie kleinere Schmiergeldsummen aus z.B. überhöhten Gebühren einnehmen, setzt die zweite Beamtenkategorie die Korruption als ein Instrument zur schnelleren Bereicherung ein. Da die öffentlichen Führungspositionen auf lange Sicht keine sicheren Pfründe darstellen, widerstehen viele Beamten nicht der Versuchung, große materielle Vorteile aus ihrer Machtstellung zu ziehen, solange sich die Gelegenheit dazu bietet.³

¹ Vgl. K.Stern: Rationale Infrastrukturpolitik und Regierungs- und Verwaltungsorganisation, in: Infrastruktur, hrsg. von U.E.Simonis, Köln 1977, S.132ff.

² Die Korruption bezeichnet den Mißbrauch einer Machtstellung (z.B.Amt), heimliche Zahlungen für bestimmte Handlungen und das Erlangen eines Vorteils für denjenigen, der eine solche Handlung begeht. Vgl. hierzu: K.Schmidt, Garshagen: Korruption, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, Bd.4, Stuttgart 1978, S. 565. Neugebauer, G.: Grundzüge einer ökonomischen Theorie der Korruption, Zürich 1978

³ Vgl. U. Clausen: Marokko, in: Politisches Lexikon, Nahost, hrsg. von U. Steinbach, u.a., 2. Aufl. München 1981, S. 230

Eine der wichtigsten Ursachen der Korruption kann durch das Preis-Einkommens-Gefälle erklärt werden. Bei den Beamten der niedrigen Besoldungsgruppe reicht das Einkommen in der Regel nicht zur Deckung aller Grundbedürfnisse wie komfortable Wohnung, ausreichende Energie- und Wasserversorgung. Die Preise und Gebühren dieser Güter und Dienstleistungen sind sehr hoch und stehen in keinem Verhältnis zum Einkommen der Massen. Die hohen Beamten können mit ihrem relativ hohen Einkommen in der Regel die sehr teuren Luxuswaren nicht erwerben.

Die Planungsbehörden haben inzwischen das Ausmaß der Korruption erkannt und versuchen in der laufenden Planungsperiode, wirksame Maßnahmen zu ihrer Bekämpfung zu finden. Einer der vorgetragenen Vorschläge zielt darauf ab, daß alle Staatsbediensteten ihre Vermögensverhältnisse und deren Veränderung Ende jeden Jahres vorzulegen haben¹

Die marokkanische Verwaltung ist weiterhin dadurch gekennzeichnet, daß alle politischen und ökonomischen Entscheidungen in Rabat konzentriert sind. Die Provinzverwaltung beschränkt sich auf die Einhaltung und Durchführung der Ordnungsgesetze und beteiligt sich nicht am wirtschaftspolitischen Entscheidungsprozeß. Dies führt deshalb zu einer starken Belastung des ohnehin knappen verantwortlichen Personals in der Zentrale und zu einer langen Wartezeit bei allen wirtschaftspolitischen, rechtlichen und politischen Entscheidungen.²

Die Funktionsunfähigkeit der öffentlichen Verwaltung ist nicht nur Folge der weitverbreiteten Korruption, sondern auch Folge des herrschenden Mangels an hochqualifizierten und verantwortungsvollen Führungskräften. Es existiert zwar eine Reihe von Hochschulen in Rabat (z.B. Verwaltungs-, Statistiker- und In-

¹ Vgl. Ministère du Plan...Plan 1981-85 vol.II: Le développement sectoriel, Teil 3: l'infrastructure et l'administration générale, S.359.

² Zur Darstellung des marokkanischen Verwaltungssystems vgl. Rousset: Le Royaume du Maroc, Paris 1978. D.Basri: L'agent de l'autorité, Rabat 1975.

genieurhochschule) sowie die verschiedenen Universitäten, die die öffentliche Verwaltung mit ausreichenden Führungskräften versorgt, ihr Ausbildungsniveau ist aber nicht sehr hoch und bedarf einer höheren Qualifikation, insbesondere im Bereich der interdisziplinären Zusammenarbeit.

Viele Hochschulabsolventen erhalten keine adäquate Anstellung und werden im Verlauf der Zeit unzufrieden, was ihre Neigung zu Gleichgültigkeit und Korruption erheblich fördert. Dazu trägt auch die Besetzung von Führungspositionen mit unqualifizierten Mitgliedern der Regierungsparteien bei.

Ein effizienter und funktionsfähiger Verwaltungsapparat setzt daher die Beseitigung dieser Mängel und die Förderung des Gemeinschaftsgeistes voraus.

Eine wirksame Maßnahme zur Bekämpfung der Korruption ist die Herstellung eines gerechten Verhältnisses zwischen dem Einkommen der Staatsbediensteten und dem Preisniveau auf den verschiedenen Güter- und Dienstleistungsmärkten.

4.4.2 Sonstige Bereiche

Neben dem Ausbau des Bildungs- und Energieversorgungsbereichs und der Erhöhung der Verwaltungseffizienz gehört die Verbesserung des Gesundheits-, des Verkehrs- und Nachrichtenwesens zu den dringlichsten Aufgaben einer rationalen Entwicklungspolitik. Im Bereich des Gesundheitswesens weist Marokko zwar eine bessere Versorgung als in vielen EL auf, die Zahl der Einwohner pro Arzt ist aber noch sehr hoch¹ (1981 = 10.000).² Der Ausbau des Gesund-

¹ Vgl. Tab. 9.

² Ende 1982 waren 1308 Ärzte, 117 Apotheker und rund 12.500 sonstiges medizinisches Personal im öffentlichen Gesundheitsdienst tätig. Etwa 940 staatliche medizinische Einrichtungen (davon 132 Krankenhäuser) verfügten über eine Bettenkapazität von über 25.000. Bei Berücksichtigung des privaten Gesundheitsmarktes beläuft sich die gesamte Anzahl der Ärzte auf etwa 2400 und der Apotheker auf 642 (1979). Vgl. hierzu: Ministère du Plan: Le Maroc en chiffres, 1982, S.15. Statistisches Bundesamt: Länderkurzberichte Marokko 1982, S.15.

heitsversorgungsnetzes ergibt sich nicht nur aus der Notwendigkeit der Bekämpfung der gefährlichen Krankheiten, sondern aus dem positiven Zusammenhang zwischen dem Gesundheitszustand und der Arbeitsproduktivität der Bevölkerung.¹

Der Verkehr- und Nachrichtensektor hängt seinerseits sehr eng mit dem Wirtschaftsprozess zusammen. Günstige Verkehrsverbindungen fördern erheblich die Produktion und den Absatz von Gütern. In Marokko bedürfen diese beiden Infrastrukturbereiche² noch einer starken Aufmerksamkeit der Planungsbehörden. Das Eisenbahn- und Straßennetz muß alle Regionen des Landes einschließen, um den Transport von Gütern und Personen zu erleichtern und zu erhöhen.

¹ Vgl. u.a.: Gesundheit als entwicklungspolitische Herausforderung, in: Herausforderung für die Entwicklungspolitik in den 80er Jahren, hrsg. vom Wissenschaftlichen Beirat beim BMZ, Forschungsberichte des BMZ, Bd.36, S.133 ff.

² Ende 1983 betrug die Straßenlänge etwa 57.592 km, davon sind 8.739 km befestigte Hauptstraßen. Das Schienennetz erstreckte sich auf nur 1.756 km, davon sind 708 km elektrifiziert. Der Sektor Nachrichtenwesen (Telephon und Fernsehen...) beschränkt sich noch auf städtische Zentren. Vgl. hierzu: Ministère du Plan: Le Maroc en chiffres 1982, Casablanca 1983, S.86

5. Notwendigkeit einer entwicklungsorientierten staatlichen Finanzpolitik

5.1 Verstärkung der staatlichen Industrieaktivität

Um die wirtschaftliche Entwicklung in jedem EL zu fördern, ist eine staatliche Entwicklungsprogrammierung¹ unausweichlich. Denn das freie Spiel der Marktkräfte kann die ökonomischen und sozialen Probleme der einzelnen gesellschaftlichen Gruppen nicht lösen.²⁾³

Die Entwicklungsplanung soll alle Wirtschaftsbereiche erfassen und den Wachstumssektoren Priorität gewähren.

Zu den dringlichsten Aufgaben gehört die Diversifizierung der Wirtschaftsstruktur und insbesondere der Aufbau einer lokalen Basisindustrie sowie der Ausbau einer leistungsfähigen Infrastruktur und eines Sozialsicherungssystems.

In den EL kann der Aufbau einer Basisindustrie nicht allein Aufgabe des privaten Sektors sein, wie es in den IL der Fall ist. Da es an unternehmungsfähigen und kapitalreichen Industriellen fehlt, muß der Staat die Rolle des Unternehmers übernehmen und sich an der Industrieentwicklung stärker beteiligen. Ohne staatliche Aktivität und Beteiligung wäre die Entstehung der wenigen Industrien in Marokko nicht denkbar gewesen.

¹ Zu den einzelnen Kriterien einer rationalen und entwicklungsorientierten Planung vgl. B.Knall: Grundsätze und Methoden der Entwicklungsprogrammierung. Techniken zur Aufstellung von Entwicklungsplänen, Wiesbaden 1969.

² W.von Urff: Zur Programmierung von Entwicklungsplänen. Eine theoretische und empirische Analyse unter besonderer Berücksichtigung der indischen Entwicklungsplanung. Berlin 1979, S.72ff. H.Möller: Staatliche Wirtschaftsplanung in der Wettbewerbswirtschaft, in: Systeme und Methoden in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, hrsg.v.H.Kloten, W.Krelle u.a., Tübingen 1964, S.549 ff.

³ Zu den Grenzen der Marktwirtschaft in EL vgl. Clapham, R.: Marktwirtschaft in Entwicklungsländern, Freiburg 1973.

Die Zahl der bisher in Marokko errichteten Industriebetriebe ist noch sehr niedrig . Eine der wichtigsten Ursachen der geringen staatlichen Tätigkeit im Industriebereich ist der heftige Widerstand der privaten Wirtschaft. Diese befürchtet die Konkurrenz der öffentlichen Betriebe auf den expandierenden Massengüterindustrien sowie den damit zusammenhängenden Verlust von hohen Gewinnen. Daher versuchen die privaten Unternehmer, mit ihrer Öffentlichkeitsarbeit den Ruf der öffentlichen Unternehmen schlecht zu machen und sie als "Korruptionsbetriebe" darzustellen.

5.2 Abbau der Militärausgaben und Erhöhung der Sozialausgaben

Eines der wichtigsten Hemmnisse der wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung Marokkos sind die zunehmenden Militärausgaben. Darunter versteht man alle privaten und öffentlichen Aufwendungen für das Militärwesen, wobei zwischen Personal- und Sachausgaben unterschieden wird. Die Sachausgaben in Form von Aufwendungen für militärische Infrastruktur, Waffen und laufenden Materialbedarf werden als die wichtigsten Ausgabeposten der Militärwirt-

³ Zur Bedeutung öffentlicher Betriebe im Entwicklungsprozeß vgl. Lal, Deepack: Public enterprise, in: Policies for industrial progress in developing countries, hrsg.von J.Cody, H.Huges, D. Wall; A study jointly sponsored by UNIDO and the World Bank, Washington D.C. 1980, S.212ff.

und Supple Barry: Der Staat und die industrielle Revolution 1700-1914, in: Europäische Wirtschaftsgeschichte Bd.3: Die industrielle Revolution, hrsg.von M.Carlo Cipolla. Deutsche Ausgabe hrsg.v. K.Borchardt, Stuttgart, New York 1976, S.195ff.

schaft angesehen.¹ Die Militärausgaben wirken hemmend auf den Entwicklungsprozeß, da sie den produktiven Wirtschaftssektoren die knappen Ressourcen entziehen². Es werden nicht nur wichtige inländische Ersparnisse für den Kauf von unproduktivem Kriegsgerät verwendet, sondern auch die mühsam ausgebildeten Fachkräfte im Militärssektor gebunden.

Im Gegensatz zu den IL werden in den EL alle Waffenarten importiert und sie entziehen somit die hart verdienten Devisen den Projekten, die von entwicklungspolitischer Bedeutung sind. Der Militärssektor gehört seit 1975 zu den wichtigsten Wirtschaftssektoren in Marokko. Er beschäftigt direkt mehr als 200.000 Soldaten³ und indirekt eine große Anzahl von zivilen Personen. Da Marokko über keine lokale Waffenindustrie verfügt, müssen alle Arten von Kriegsgeräten⁴ importiert werden. Nach Angaben des SIPRI-Instituts werden allein im Zeitraum 1978-1982 die Devisenausgaben für Waffenimporte Marokkos auf 1.145 Mio. US-\$⁵ geschätzt. Der Anteil der Militäraufwendungen stieg von 12,3 % (1972) auf 16,2 % (1982) an den gesamten Staatsausgaben (vgl. Tab. 52). Ihr Anteil am BSP expandierte von etwa 3 % (1972) auf 6 % (1980)⁶.

¹ Vgl. W.Wittmann: Rüstungswirtschaft II: Militärausgaben, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, Bd.6, Stuttgart 1981, S.514ff.

² Vgl.hierzu: H.W.Detrez: Wirtschafts- und handelspolitische Aspekte der militärischen Abrüstung, in: Auswertung der Dritten Welthandels- und Entwicklungskonferenz, Santiago de Chile 1972, hrsg.v. Bremer Ausschuß für Wirtschaftsforschung, H.3, Stuttgart 1974, S.845f. H.Regling: Militärausgaben und wirtschaftliche Entwicklung. Veröffentlichung des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung, Hamburg 1970.

³ International Institute for strategic study: The military Balance, London 1973/74 und 1981/82.

⁴ Zur Struktur des Waffenbestandes vgl. Keegan, J.: World Arms. New York, London 1979.

⁵ vgl. SIPRI: Yearbook of world Armaments and Disarmament. Stockholm 1983, S. 270, Tab. 112.

⁶ Errechnet nach Tabelle 1 und 27 dieser Arbeit.

Tab.52: Struktur der staatlichen Ausgaben 1972 und 1981
(in % der Gesamtausgaben)

	<u>1972</u>	<u>1981</u>
Verteidigung	12,3	16,2
Erziehung	19,2	16,5
Gesundheit	4,8	3,0
Wohnung, Gemeindeeinrichtungen, Sozialversicherung und Wohlfahrt	8,4	5,6
Wirtschaftsförderung	25,6	28,0
Sonstiges	29,7	30,7
 Gesamtausgaben in % des BSP	 22,4	 39,8
 Gesamtüberschuß / -defizit in % des BSP	 -3,8	 -13,6

Quelle: Zusammengestellt nach Angaben der Weltbank, Weltentwicklungsbericht 1984, Washington D.C. 1984, Tab.26.

Gegen den Aufbau der Armee und der dafür notwendigen militärischen Infrastruktur ist in der Regel nichts einzuwenden, denn es ist das legitime Recht jedes Staates, seine Bevölkerung gegen jede äußere Gefahr zu schützen. Die Verteidigungskraft hängt aber nicht nur von dem Bestand an Waffen, sondern auch von der Kampfmoral ab, die ihrerseits durch die Zufriedenheit der einzelnen Menschen mit den Lebensbedingungen (z.B. Versorgung mit Grundbedürfnisgütern) bestimmt wird.

Daher sollte der Staat einen erheblichen Teil seiner Militäraufwendung für die Bereitstellung öffentlicher Güter und Dienstleistungen, die von sozio-ökonomischer Bedeutung sind (Bildung, Gesundheit, Wasser- und Energieversorgung...) verwenden. Dadurch

wird nämlich nicht nur der Entwicklungsprozeß gefördert, sondern auch die nationale Solidarität und der gemeinsame Wille zum Kampf im Kriegsfall gestärkt.

6. Ausbau des Sozialsicherungssystems

Eine der Grundvoraussetzungen der sozialen Entwicklung ist der Ausbau des Sozialsicherungssystems. Darunter versteht man ganz allgemein die Sicherung des individuellen Lebens oder der Lebenslage durch die Gesellschaftsmitglieder. Im engeren Sinn bedeutet die soziale Sicherheit ein Bündel von sozialpolitischen Maßnahmen, die unmittelbar nicht der Erhöhung der Lebenslage als vielmehr ihrem Schutz vor bestimmten Risiken und dadurch vor ihrer Verschlechterung dienen. Hierbei handelt es sich um die Sicherung der wirtschaftlichen und sozialen Existenz der Bevölkerungsgruppen.¹

Nur eine Sozialpolitik, die eine Sozialsicherung, gerechte Verteilung von Einkommen und Vermögen, Humanisierung der Arbeitswelt und Bewältigung der Arbeitslosigkeit garantiert, kann einen sozialen und wirtschaftlichen Aufstieg eines Landes herbeiführen. Zuständig für die Sozialversicherung in Marokko ist die 1959 errichtete staatliche Gesellschaft "Caisse Nationale de Sécurité Sociale" (CNSS) . Ihre Aufgaben bestehen hauptsächlich darin, kurzfristige Unterstützungen (wie im Fall von Krankheit, Tod, Unfall oder Mutterschaftsurlaub) und langfristige Zuwendungen (z.B. Renten bei Arbeitsunfähigkeit oder Erreichung der Altersgrenze) sowie Familienzulagen zu gewähren.²

¹ Vgl. J.Zerche, F.Gründer: Sozialpolitik. Einführung in die ökonomische Theorie der Sozialpolitik. Wisu-Texte, Düsseldorf 1982, S.1 und H.Lampert: Staatliche Sozialpolitik, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, Bd.7, Stuttgart 1977, S.59ff.

² Vgl. Ministère du travail et de la formation professionnelle: Précis de la législation marocaine du travail et de la prévoyance sociale. Rabat

Sozialversicherungspflichtig sind alle Arbeitnehmer im Bereich der Industrie, des Handels und der freien Berufe. Seit dem 8.4. 1981 werden auch Beschäftigte der Land- und Forstwirtschaft hinzugezählt.¹

Im Jahr 1980 belief sich die Zahl der CNSS-Mitglieder auf 25.290 Betriebe und 435.000 Erwerbstätige.² Der Beitrag zur Sozialversicherung beträgt etwa 12% der Lohsummen, davon werden 9,8% vom Arbeitgeber und 1,9% vom Arbeitnehmer übernommen.³

Eine wichtige Maßnahme zur Verbesserung der sozialen Lage der Arbeitnehmer und zur Durchsetzung eines gerechten Entlohnungssystems ist die Schaffung von unabhängigen und starken Gewerkschaften, die die Interessen der Beschäftigten und nicht der Parteien vertreten.

Der gewerkschaftlichen Entfaltung wird eine große entwicklungspolitische Bedeutung beigemessen. Sie wird als eine der wichtigsten Maßnahmen der Sozialpolitik angesehen.⁴

In Marokko existieren zwar zahlreiche Gewerkschaften⁵, aber die wichtigsten davon unterstehen den Regierungsparteien und vertreten nicht die wahren Interessen der Arbeitnehmer. Außerdem haben sie keinen Einfluß auf die Festsetzung der Löhne und Gehälter. Diese werden nur vom Staat und den Arbeitgebern diktiert.

¹ Ebenda.

² Ministère du Plan...Plan 1981-85, Vol.II: Le développement sectoriel: les secteurs sociaux, a.a.O., S.253f.

³ Ministère du travail: Précis de la législation marocaine, a.a.O., S.7 f.

⁴ Vgl.hierzu u.a.: W.Böll: Zur Rolle der Gewerkschaften in der Entwicklungspolitik, in: Gewerkschaften und Entwicklungspolitik, hrsg.von G.Leminsky, B.Otto, Köln 1975, S.99ff.

⁵ Zu den Problemen der gewerkschaftlichen Tätigkeit in Marokko vgl. A.Menouni: Le syndicalisme ouvrier au Maroc. Casablanca 1978 (auch als Diss. Grenoble 1976). W.Ruf: Gewerkschaften in Marokko, in: Internationales Gewerkschaftshandbuch, hrsg.von S.Mielke, Opladen 1983, S.774ff.

7. Zusammenfassung

Das Kap. V setzte sich zur Aufgabe, die einzelnen Entwicklungsstrategien und ihre Erfolgsbedingungen darzustellen. Zunächst wurde der Begriff Entwicklung kurz erläutert und auf die Problematik der Entwicklungsmessung hingewiesen. Dem folgte die Diskussion einiger Aspekte der theoretischen Begründung der Unterentwicklung. Ferner wurden die verschiedenen Entwicklungsstrategien erläutert, wobei die Bedeutung der Importsubstitution und der Exportförderung bzw. Exportdiversifizierung betont wurde. Im Mittelpunkt des zweiten Abschnitts stand die Diskussion einiger relevanten Voraussetzungen für die Wirksamkeit der Entwicklungspolitik. Zuerst wurde die Rolle der Landwirtschaft und Industrie im Entwicklungsprozeß erörtert. Dabei wurden auch die Grundzüge der marokkanischen Agrar- und Industriepolitik sowie ihre Mängel und ebenso die Bedeutung der regionalen Entwicklung aufgezeigt.

Die Analyse der marokkanischen Infrastruktur erfolgte am Beispiel des Bildungswesens, der Energieversorgung und der öffentlichen Verwaltung. Dabei wurde der Zusammenhang zwischen Infrastruktur und der Entwicklung herausgearbeitet und auf die Probleme des marokkanischen Infrastruktursystems eingegangen.

Zu den weiteren notwendigen Bedingungen zur Beschleunigung des Entwicklungsprozesses gehört auch die Notwendigkeit einer Umorientierung der staatlichen Finanzpolitik mit dem Ziel, die soziale Lage der Bevölkerung zu verbessern¹ und die Industrialisierung des Landes zu fördern. Einer der wesentlichen Ansatzpunkte zur Umstrukturierung der Ausgabenpolitik wird der Abbauder Militärausgaben und in ihrer Verwendung zur Finanzierung von Entwicklungsprojekten und Sozialaufgaben gesehen.

Ein wichtiges Instrument der sozialen Entwicklung stellt der Ausbau des Sozialsicherungssystems dar, das am Schluß dieses Kapitels behandelt wurde.

¹ Eine umfassende Einkommensumverteilungsstrategie bietet J. Le Caillon: Income distribution and economic development (ILO), Genf 1984.

VI. Beitrag der Außenhandelsstrategien zur wirtschaftlichen Entwicklung Marokkos

A. Die industrielle Importsubstitution¹

Die Analyse der Importsubstitutionspolitik wird in dieser Arbeit nur auf den industriellen Bereich beschränkt. Zwar zielt die Politik im Agrarsektor auf eine Erhöhung des Selbstversorgungsgrades bei Nahrungsmitteln und damit auf den Abbau der Abhängigkeit von Importen, die Formulierung einer importsubstituierenden Agrarpolitik existiert aber nicht ausdrücklich in den einzelnen Entwicklungsplänen.

1. Stellung der industriellen Importsubstitution in der marokkanischen Entwicklungsplanung

Bis 1972 war die Erhöhung der Industrieproduktion eines der wichtigsten Ziele der Entwicklungsplanung.² Welche Industrialisierungsstrategien dazu eingesetzt werden sollten, wurde aber nicht genannt. Erst während der Planungsperiode 1972 - 1977 wird die Strategie der Importsubstitution ausdrücklich erwähnt. Sie orientierte sich an der Förderung bestimmter Produktionen wie im Bereich von Zucker, Speiseöl, Erdölprodukte usw., um die Immoortausgaben zu senken und folglich die Devisen zu ersparen.

2. Förderungsmaßnahmen

Die Förderung der importsubstituierenden Industrialisierung in Marokko bedient sich einer Reihe von Maßnahmen, die neben den steuerlichen Vergünstigungen, Subventionen und Zollvorteilen auch Kredithilfen, Beratung und Errichtung staatlicher oder halb-staatlicher Industriebetriebe umfassen. Im folgenden werden diese im einzelnen erläutert.

¹ Zur Definition und Strategie der Importsubstitution vgl. S. 241 ff.

² Vgl. Seite 130 ff.

2.1 Die steuerlichen Entlastungen

Der Einsatz fiskalischer Maßnahmen zur Industrieförderung findet seit Anfang der 60er Jahre statt. In dem am 31.12.1961 erlassenen Investitionsförderungsgesetz wurden Subventionen, Steuerbefreiungen und Steuersenkungen für alle im Bereich der Industrie vorgenommenen Investitionen vorgesehen (vgl. Übersicht 4).

Im Jahr 1973 wurde ein zweites und umfassendes Investitionsförderungsgesetz erlassen. Es unterscheidet sich von ersten in folgenden Punkten:

- In der breiten Erfassung verschiedener Wirtschaftsbereiche und Ausweitung der finanziellen Hilfen;
- in der Berücksichtigung regionaler Entwicklungsunterschiede und damit in der regionalen Differenzierung der gewährten Vergünstigungen;
- in der Vereinfachung von Vergabeprozeduren;
- in der Einführung fiskalischer Vorteile für exportierende Betriebe.

Voraussetzung für die Inanspruchnahme der steuerlichen Vorteile ist aber eine Mindestinvestition in Höhe von 100.000 DH. Wenn die Investitionssumme mehr als 30 Mio. DH beträgt, bedarf es einer Absprache zwischen dem Investor und dem Staat, um zusätzliche Vergünstigungen und Hilfen zu erhalten. Für Investitionen in Bereichen wie Fahrzeugbau, Zement, Zucker etc. können weitere steuerliche und finanzielle Hilfen mit dem Staat ausgehandelt werden.

Im Jahr 1982 wurde das Investitionsförderungsgesetz von 1973 modifiziert und um weitere Investitionsanreize ergänzt. So können nicht nur Industrien wie bisher, sondern auch die damit zusammenhängenden Dienstleistungsbetriebe die einzelnen Vergünstigungen in Anspruch nehmen.

Im Gegensatz zum Investitionsgesetz von 1973 beschränken sich die steuerlichen Anreize von 1982 nur auf bestimmte Regionen, bestimmte Betriebsgrößen oder Investitionsbereiche (vgl. Übersicht 4).

Neuere Förderungsmaßnahmen stellen ferner die Verbilligung des Grundstückserwerbs für industrielle Ansiedlungen und Gewährung von Arbeitsplatzprämien dar.

Übersicht 4: Maßnahmen der Investitionsförderungsgesetze von
1960, 1973 und 1982 im Bereich der Industrie

		1960	1973	1982
Berechtigte	In- und ausländische Betriebe		Das Kapital muß zu 50% physischen natürlichen oder marokkanischen Personen gehören ausschließlich Exportbetriebe.	Alle Industrien und Dienstleistungsbetriebe mit industriebezogenen Tätigkeiten
Investitionssumme	Investitionshöhe von mehr als 50.000 DH		Die Investitionssumme muß mindestens 100.000 DH betragen und nicht 30 Mio.DH übersteigen. Beträgt die Investitionssumme mehr als 30 Mio.DH können mit dem Staat Sondervereinbarungen über zusätzliche Vorteile abgeschlossen werden.	Die Investitionssumme muß mindestens 100.000 DH betragen und nicht 50 Mio.DH übersteigen. Bei Investitionen von mehr als 100 Mio.DH kann mit dem Staat ein Vertrag über zusätzliche Vorteile abgeschlossen werden.
Investitionsrückstellung	Steuerfreie Rücklage zur Anschaffung neuer Kapitalgüter		Keine	Ertragssteuerfreie Investitionsrückstellung bis zu einer Höhe von 20% des Jahresgewinns für alle Unternehmen, die in den Zonen III und IV einen Betrieb gründen und sich an dessen Kapital beteiligen. Diese Rückstellung muß innerhalb von 10 Jahren verwendet werden und darf 30% der vorgesehene Investitionssumme nicht überschreiten.

	1960	1973	1982
Investitionsprämie	Zuschuß von 20% der Investitionssumme bei Kauf von Investitionsgütern für Industrien in Tanger und 15% in allen anderen Regionen.	Keine	Keine
		Wird in einem der vom Gesetz No.2.73.409 beschriebenen Industriezweige ¹ investiert, bedarf es einer Absprache mit dem Staat.	Wie 1973.
Eintragungsgebühr	Senkung auf 0,5%.	Senkung von 1,5% auf 0,5% des Eigenkapitals für neue Gründungen und Kapitalerhöhungen. Befreiung bei Erwerb von Aktien, bei Eintragungen, Erweiterungen oder neuen Gründungen. Ermäßigung der Abgaben auf eingebrachte Gesellschaftsanteile auf 0,5% bei Neugründungen.	Befreiung nur für Klein- und Mittelbetriebe ² in den Zonen II, III und IV. ³ Senkung auf 0,5% bei Kapitalerhöhungen, Befreiung bei Grundstückerwerb für Industrieaufbau.
Patentensteuer	Keine	Befreiung während 5 Jahre	Wie 1973
Abschreibungen	Beschleunigte Amortisation	Progressive Abschreibung in Höhe von 100% des steuerlich erlaubten Satzes für neue in der Stadt Casablanca errichteten Firmen oder für Erweiterungen in anderen Regionen.	Wie 1973

	1960	1973	1982
Zinsprämie	Keine	Reduzierung des Zinssatzes um 2 Punkte auf Kredite der Entwicklungsbank.	Die Ermäßigung des Zinssatzes um 2 Punkte für Kredite der Entwicklungsbank gilt nur für Betriebe in den Zonen II, III u. I.
Gewerbsteuer	Befreiung für 5 Jahre.	Befreiung während 5 Jahren.	Befreiung für Klein- und Mittelindustrie in den Zonen II, III u. IV und andere Betriebe in den Zonen III und IV.
Gewinnsteuer	Befreiung bis 40% der	Befreiung während 10 Jahren für alle Investitionen in den Regionen: Tanger, Taza, Tetouan, Alhoceima, Nador, Oujda, Ksar-es-souk, Quarzazate, Tafaja und der Kreis von Essaouira. Senkung um 50% während 10 Jahren für alle anderen Regionen außer der Stadt Casablanca.	Befreiung für Neugründungen und Erweiterungen in der Zone IV und für alle Unternehmen in allen Zonen für den realisierten Exportsatz. Senkung um 50% für Neugründungen oder Erweiterungen in der Zone III.
Warensteuer	Garantie eines konstanten Steuersatzes.	Befreiung für alle Unternehmen in allen Regionen für importierte oder im Inland gekaufte Maschinen oder Ausrüstungsgüter.	Befreiung für Unternehmen, die der Einsparung von Wasser oder Energie, die Verwendung nationaler Energiequellen (außer Erdöl) oder dem Umweltschutz dienen.

	1960	1973	1982
Zuschuß zum Grundstückserwerb	Keine	Keine	Die Betriebe erhalten bei Erwerb von Grundstücken in den anerkannten Zonen in der Zone III einen Zuschuß in Höhe von 25% bei 30 bis 100 neugeschaffenen Dauerarbeitsplätzen, von 30% bei 10 bis 200 neugeschaffenen Dauerarbeitsplätzen, von 40% bei 201 bis 400 neuer Dauerarbeitsplätzen und von 50% bei über 400 neugeschaffenen Arbeitsplätzen. In der Zone IV beträgt der Zuschuß, unabhängig von der Zahl der Arbeitsplätze, 10%.
Verbilligung des Grundstückserwerbs	Keine	Keine	In den errichteten sechs Industriezonen soll 1m ² 25 bis 400DH kosten, nämlich in Taza, Fès, Tetouan, Marrakesch, Rabat, Salé und El Jadida.
Sondersteuer auf Einfuhren		Befreiung für importierte Maschinen und Ausrüstungen für alle Unternehmen, die exportieren. Die Erstattung erfolgt 7 Jahre lang und entsprechend dem Verhältnis des Exportumsatzes zum Gesamtumsatz.	Befreiung für solche Investitionen, die der Einsparung von Wasser oder Energie, der Verwendung nationaler Energiequellen (außer Erdöl) oder dem Umweltschutz dienen.

	1960	1973	1982
Zollvorteile	Befreiung für bestimmte Importe.	Befreiung für alle Fabrikationsanlagen, Ausrüstungen (neu oder gebraucht); Zwischenprodukte, deren Importe durch das Handelsministerium genehmigt werden, ausschließlich solche Importe, die im Inland nicht ohne mehr als 20% Preisaufschlag gekauft werden können.	Befreiung bei Neugründung für alle Klein- und Mittelbetriebe in den Zonen I und IV, für andere Betriebe in den Zonen III und IV. Befreiung bei Erweiterung für alle Klein- u. Mittelbetriebe ohne regionale Differenzierung; Befreiung für alle anderen Betriebe in den Zonen I, III und IV. Befreiung bei Erneuerung der Betriebseinrichtung ausschließlich für Klein- und Mittelbetriebe in den Zonen II, III und IV während 10 Jahren.
Arbeitsplatzprämie	Keine	Keine	Die Klein- und Mittelbetriebe erhalten je geschaffenen Dauerarbeitsplatz eine Prämie von 5000 während der ersten 4 Jahre.
Transferfreiheit für Dividenden und Gewinne und investiertes Kapital	Transfergarantie für das von den Ausländern investierte Kapital und erzielte Gewinne.	Transferfreiheit für Dividenden und das von Ausländern investierte Kapital. Dies muß in Devisen an die Zentralbank überwiesen werden, aus der Inanspruchnahme eines "Clearing-Konto" oder aus den Einlagen auf einem "Compte Capital", das mehr als 5 Jahre Laufzeit aufweist.	Wie 1973.

1960

1973

1982

Bei Liquidationserlösen
müssen Investitionen in
gleicher Höhe oder aus ei-
nem inländischen Sperr-
konto für Ausländer für
mindestens 5 Jahre lang
vorgelassen werden.

Quelle: Zusammengestellt nach Centre d'accueil et d'orientation
des investissements. Code des Investissements, Rabat,
2.Auflage 1969, Direction des Affaires Economiques: Code
des investissements, Rabat 1979. Office de développement
industriel (ODI): Wirtschaftsinformationen in Marokko,
Rabat 1977 und Köln 1982. Royaume du Maroc: Bulletin Offi-
ciel No.3864 vom 19.1.1983

" Nouveau Code des investissements industriels."

¹ Z.B. Maschinen aller Art, Fahrzeuge, Kunststoffprodukte, Glas-
waren etc.

² Die Klein- und Mittelbetriebe sind solche Betriebe, die weniger
als 5 Mio.DH investieren und deren Investitionen je geschaffenem
Arbeitsplatz weniger oder gleich 70.000 DH entsprechen.

³ Zone I: Prefecture Casablanca
Zone II: Die übrigen Prefectures sind: Groß-Casablanca, Hay Mohamme-
di, Ain Sebaa, Ben Msik, Sidi-Othman, Ain Chok, Hay Hassani,
Mohammedia, Zenata.
Zone III: Prefecture Rabat, Salé, die Provinzen: Agadir, Fès,
Kenitra, Marakesch, Meknès, Safi, Tanger und Tetouan.
Zone IV: übriges Staatsgebiet.

2.2 Schutzpolitik

2.2.1 Entwicklungspolitische Bedeutung der Handelspolitik

Die Gestaltung der Handelspolitik spielt für den wirtschaftlichen Aufstieg eines Landes eine bedeutende Rolle. Zwar kann der freie Import von Gütern den Konsumenten und Händlern viele Vorteile bringen, die Entstehung einer heimischen Industrie oder national wettbewerbsfähigen Landwirtschaft wird aber durch die ausländische Konkurrenz gehemmt und erschwert. Auch die Spezialisierung auf nur wenige Bereiche der Industrie oder Landwirtschaft gemäß den klassischen Außenhandelsmodellen kann nur eine Unterentwicklung verschärfen und die Auslandsabhängigkeit erhöhen. Das klassische System der internationalen Arbeitsteilung verspricht bekanntlich allen am Handel teilnehmenden Ländern einen Handelsvorteil¹, der um so größer ist, je stärker die einzelnen Partner spezialisiert² sind. Diese klassische und neoklassische These setzt aber voraus, daß der Welthandel frei von allen Hemmnissen abgewickelt wird, damit die einzelnen Länder die komparativen Kostenvorteile über die Spezialisierung auf bestimmte Produkte voll ausnutzen können. Daß dieser Fall in der realen Welt nicht erfüllt ist, bleibt die klassische These fraglich.

Den großen Nutzen aus dem Außenhandel können daher nur solche Länder ziehen, die über ein breit gefächertes Produktions- bzw. Exportangebot verfügen, und das sind in der Regel hochindustrialisierte Länder. Selbst diese Staaten haben eine reservierte Einstellung zu dem Prinzip des Freihandels. Der zunehmende Protektionismus an ihren nationalen

¹ Einen Überblick über die Wohlfahrtseffekte des Außenhandels bietet F. Gehrels: Außenwirtschaftstheorie, München 1985, S. 3 ff. J. Schumann: Außenhandel III: Wohlfahrtseffekte, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, Bd. 1, Stuttgart 1977, S. 403 ff.

² Vgl. hierzu F.D. Graham: The Theory of International Values, Princeton 1948.

Grenzen beweist, daß der freie Warenaustausch nicht immer von Nutzen für alle Handelspartner sein kann.

Eine totale Abkoppelung vom Ausland, etwa in Form von Importverzicht, kann das betreffende Land nur in die Zeit des Mittelalters zurückwerfen. Denn jeder Ausbau und jede Verbesserung der Infrastruktur sowie Gründung von modernen Industrie- und Landwirtschaftsbetrieben benötigen importierte Vorprodukte.

Da die Verflechtung der Länder, insbesondere der EL, mit dem Ausland eine Notwendigkeit bleibt, ist Art und Gestaltung der Importpolitik die einzige Maßnahme.

mit der das betreffende Land seine Beziehungen zum Ausland optimal gestalten kann. Daher soll jedes importpolitische System nach bestimmten sozio-ökonomischen Kriterien aufgebaut werden. Die einzelnen Maßnahmen sollten dem Aufbau einer Industrie und Landwirtschaft in der Weise Rechnung tragen, daß diese nicht durch die ausländische Konkurrenz lahmgelegt werden oder daß die Entstehung von Monopolen auf den inländischen Märkten begünstigt wird.

Die Notwendigkeit eines handelspolitischen Schutzes für die neuen Industrien in Entwicklungsländern wird durch ökonomische und nicht-ökonomische Motive begründet.¹

Die ökonomischen Argumente liegen hauptsächlich:

- in der Schaffung von tragbaren Wettbewerbsbedingungen (Erziehungszollargument) für die entstehende Industrie,
- in der Maximierung des realen Austauschverhältnisses: Terms of Trade (Optimalzollargument),
- in der Herstellung einer optimalen Produktionsstruktur.

¹ Vgl. hierzu: den gesamten Überblick über Schutzmotive von J. Black: Zollargumente, in: Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, hrsg. v. K. Rose, 3. Aufl. Köln, Berlin 1965, S. 355ff

Die nicht-ökonomischen Argumente beziehen sich hauptsächlich auf die Verringerung der Abhängigkeit von den Einfuhren bzw. vom Ausland und auf die Realisierung einer gewünschten Produktions- bzw. Konsumstruktur.¹

Dabei spielen politische Motive² eine nicht zu unterschätzende Rolle. Der Schutz vor ausländischer Konkurrenz soll dazu dienen, die Versorgung der Bevölkerung mit den notwendigen Gütern des täglichen Bedarfs aus heimischer Produktion zu sichern, um dadurch die Abhängigkeit vom Ausland abzubauen oder gar zu beseitigen. Das tatsächliche Ausmaß des Schutzes der heimischen Industrie durch zollpolitische Maßnahmen sind jedoch nicht durch die nominelle, sondern die effektive Protektion bestimmt.

Die nominellen Protektionsraten zeigen den Prozentsatz an, um den die inländischen Preise höher sein können als die Weltmarktpreise.

Der effektive Zollschatz gibt an, in welchem Umfang die heimische von der ausländischen Wertschöpfung abweichen kann, ohne daß dies die Konkurrenzfähigkeit der heimischen Anbieter zu beeinflussen versucht. Die effektive Protektion wird nach der folgenden Formel berechnet³:

¹ N.Wagner: Faktorproportionen. Internationale Arbeitsteilung und Außenhandelspolitik. Eine theoretische und empirische Analyse unter besonderer Berücksichtigung von Singapur, Westmalaysia und Pakistan. Wiesbaden 1980, S.169ff.

² Vgl. H.H.Glismann: Einige politische Determinanten der Protektion. Eine Fallstudie, in: Zukunftsprobleme der sozialen Marktwirtschaft, hrsg.v. O.Issing, Schriften des Vereins für Sozialpolitik. Neue Folge Bd.116, Berlin 1981, S.615ff.

³ Donges, J.B., Fels, G., Neu, Á.D.: Protektion und Branchenstruktur der westdeutschen Wirtschaft. Kieler Studien Bd.123, Tübingen 1973. Corden, W.M.: Trade Policy and Economic Welfare. Oxford 1974.

$$E_j = \left(P_j - \sum \alpha_{ij} P_i \right) - \left(\frac{P_j}{1 + t_j} - \sum \alpha_{ij} \frac{P_i}{1 + t_i} \right)$$

$$\frac{P_j}{1 + t_j} - \sum \alpha_{ij} \frac{P_i}{1 + t_i}$$

wobei: P_i = die Preise der Vorleistungen
 P_j = inländische Produktpreise
 t_i, t_j = die entsprechenden Zollsätze
 α_{ij} = der physische Inputkoeffizient der Vorleistung
 i bei der Produktion einer Einheit des Gutes j .

Dividiert man E_j nach P_j und verwendet anstelle der physischen wertmäßige Inputkoeffizienten, ergibt sich:

$$E_j = \frac{1 - \sum_i a_{ij}}{\frac{1}{1+t_j} - \sum_i \frac{a_{ij}}{1+t_i}} - 1$$

wobei $a_{ij} = \frac{\alpha_{ij} P_i}{P_j}$

Die vorrangige Aufgabe der Protektion liegt vor allem darin, Investitionsanreize nach Maßgabe der Kriterien für eine gesamtwirtschaftlich effiziente Produktion zu schaffen.¹ Dies bedeutet, daß die entstandenen Industrien nach einer gewissen Reifeperiode wettbewerbsfähig werden und die Protektion abgebaut werden soll.

¹ B. Stecher: Entwicklungspolitische Kriterien für eine deutsche Unterstützung der Exportbemühungen in Entwicklungsländern S. 23.

Damit wird der Preis- und Qualitätswettbewerb von außen intensiviert. Die Betriebe werden gezwungen, alle Möglichkeiten zu Produktionssteigerungen auszunutzen. Es soll nicht versucht werden zu Beginn der Industrialisierung, sich von dem Gedanken Autarkie um jeden Preis leiten zu lassen und daher hinter hohen Schutzmauern alles zu produzieren, was technisch möglich ist.¹

Damit importsubstituierende Industrien bessere Chancen bei der Erschließung wichtiger Marktanteile im Ausland erhalten, sollten sie auf die Wahl der einzelnen Produkte achten und durch eine staatliche maßvolle Protektionspolitik auf Basis der Erzielung von Produktionsgewinnen unterstützt werden. Der nominale Schutz soll dem effektiven Schutz entsprechen. Die Entwicklung der Löhne und Lohnnebenkosten soll keinen Anreiz dafür geben, arbeitssparende Produktionsverfahren einzusetzen.²

Eine effektive Schutzpolitik soll daher den speziellen Verhältnissen des Landes Rechnung tragen.

2.2.2 Theoretische Aspekte

Im folgenden wird versucht, die theoretischen Wirkungen der Handelspolitik darzustellen. Die wichtigsten handelspolitischen Maßnahmen, die hier untersucht werden, sind:

- Die Ermittlung des Optimalzolls.
- Die mengenmäßigen Beschränkungen.
- Die Mehrwertsteuer und der Ausgleichzoll
- Die Exportsubvention
- und die Faktorsubvention.

Das Ziel dieser theoretischen Behandlung ist, Kriterien³ einer optimalen Handelspolitik, die bei der Gestaltung der Wirtschaftspolitik eines Landes mit berücksichtigt werden müssen, aufzuzeigen.

¹ B. Knall: Entwicklungstheorien und Strategien, in: Südosteuropäischer Entwicklungsprozeß der Welt, a.a.O., S.24.

² B. Stecher: Entwicklungspolitische Kriterien, a.a.O., S. 17 f.

³ vgl. F. Gehrels: Trade Policy and allocative efficiency in underdeveloped Countries, in: Essay in economics analysis and Policy, hrsg. von F. Gehrels u.a., London 1970, S. 165 ff. F. Gehrels: Außenwirtschaftstheorie 1985, S. 34 ff.

a) Der Optimalzoll

In Anlehnung an Gehrels wird die Ermittlung des Optimalzolls anhand der Abbildung 1a/1b dargestellt:

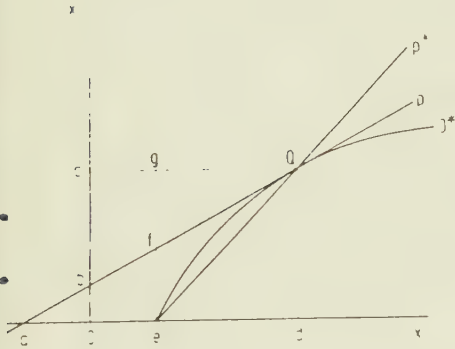


Abb. 1a

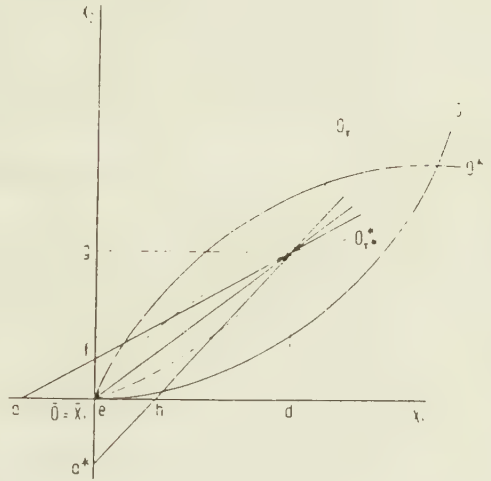


Abb. 1b

Es wird angenommen, daß die gehandelten Gütermengen gleich oc ($= eg = x_2$ für den Export) und ed ($= x_1$ für den Import) sind und daß die Handelsbilanz die Festsetzung des Handels-

punktes Q auf der Tauschkurve O* des Auslands erfordert.

Die Inlandspreisgerade p tangiert darüber hinaus den Punkt Q*.

Außerdem gilt: Der Zollerlös ist gleich ae und die getauschte Menge $x_1 = ed$. Der Zollsatz ist gleich ae/ed .

Die Nachfrageelastizität der O*-Kurve ist gleich:

$$\begin{aligned}\frac{p_1/p_2}{p_1/p_2 - dx_2/dx_1} &= \frac{x_2/x_1}{x_2/x_1 - dx_2/dx_1} \\ &= \frac{oc/ed}{oc/ed - fg/ed} \\ &= \frac{oc}{oc - fg} = \frac{oc}{ef} = \frac{eg}{ef} = \bar{E}\end{aligned}$$

Der Zollsatz entspricht: $ae/cd = ef/fg = \pi$

Daraus folgt: $eg/ef = ef + fg/ef = 1 + 1/\pi$

$$\text{und : } \pi = 1/\bar{E} + 1$$

Aus der Angebotselastizität folgt:

$$\begin{aligned}E^* &= x_1/x_2 \cdot dx_1/dx_2 - x_1/x_2 \\ &= ed/eg \cdot ed/fg - ed/eg \\ &= 1/(eg/fg - 1) \\ &= fg/ef\end{aligned}$$

Es gilt für den optimalen Zoll:

$$ae/ed = ef/fg = 1/E^*$$

Der Vorteil einer Zollerhebung wird durch die Verbesserung der ToT zwischen Export und Import auf Kosten der Gütertauschmenge bestimmt.

Durch die Einführung eines Optimalzolls erfolgt ein Grenz-
ausgleich zwischen dem Handelsverlust und dem ToT-Gewinn,
d.h. die Grenzrate der Transformation und der Substitution
sind im Inland und Außenhandel gleich.

Wenn das Ausland mit Gegenmaßnahmen reagiert, wird das Preis-
verhältnis zurückgeschoben und die getauschte Gütermenge re-
duziert (vgl. Fig. 1b). Dies wird das Inland dazu veranlas-
sen, auf die Zollerhebung zu verzichten.

b) Mengenmäßige Handelsbeschränkungen

Die Wirkungen eines Zolls sind denen der mengenmäßigen Be-
schränkungen auf der Einfuhr- und Ausfuhrseite gleich¹.
Graphisch gesehen würde eine Exportbeschränkung einer senk-
rechten Geraden entsprechen. Die Terms of Trade werden durch
den Schnittpunkt dieser Geraden und der ausländischen Tausch-
kurve bestimmt. Der Fall einer Einfuhrbeschränkung würde
durch eine waagrechte Gerade angegeben. Einige Unterschiede
bestehen jedoch zwischen dem Optimalzoll und den mengenmä-
ßigen Beschränkungen, wenn bestimmte Fälle eingetreten
sind.

Zuerst wird unterstellt, daß der Zollerlös beim Optimalzoll
ae, gemessen in x_1 -Einheiten, oder ef, gemessen in x_2 -Ein-
heiten darstellt (vgl. Abb. 1a) und daß er als Einkommens-
transfer an die Bevölkerung wieder ausgezahlt wird.

¹ Zu folgenden Ausführungen vgl. F. Gehrels: Außenwirt-
schaftstheorie, München 1985, S. 40 ff.

Bei der Einführung einer mengenmäßigen Exportbeschränkung kann der Fall eintreten, daß die Exporteure und damit ein Teil der Bevölkerung den induzierten höheren Preis für die Ausfuhren für sich behalten. Es ist aber auch möglich, daß infolge der mangelnden Marktübersicht und schlechten Marktorganisation die ausländischen Importeure den gesamten zusätzlichen Gewinn für sich in Anspruch nehmen.

Im Fall der Importrestriktion kann auch der Exporteur den indirekten Preiseffekt in seiner Exportpolitik berücksichtigen und somit einen höheren Ausfuhrpreis erzielen.

Mit Hilfe der Importlizenzen können außerdem die Importeure eines Landes den gesamten zusätzlichen Gewinn selber kassieren.

Als optimale Lösung für diese Ungewißheit wird vorgeschlagen, das Verhalten der ausländischen Exporteure und Importeure im voraus zu schätzen und somit den Preis zu bestimmen. Dadurch würde der Staat die gesamte Preiserhöhung für sich erhalten und der Terms of Tradeeffekt würde definitiv sein.

c) Mehrwertsteuer, Exportsubvention und Ausgleichszoll¹

Wird im Inland eine Mehrwertsteuer erhoben, so wird oft die Einführung eines Ausgleichszolls gefordert, um zu verhindern, daß die Importe einen Preisvorteil erhalten. Daß diese Schlußfolgerung falsch und unbegründet ist, ergibt sich aus der Tatsache, daß die Mehrwertsteuer alle Güter gleich betrifft und daher die relativen Preise unverändert läßt, vorausgesetzt, die Preise entsprechen ihren Grenzkosten.

Es besteht daher kein Anlaß dazu, argumentiert Gehrels, wegen der Mehrwertsteuer einen Ausgleichszoll zu erheben, wenn eine optimale Handelspolitik angestrebt werden soll.

¹ vgl. hierzu F. Gehrels: Außenwirtschaftstheorie a.a.O., S. 40 f.

Dies gilt auch für den Fall einer Exportsubvention im Exportland (etwa durch Befreiung von einer indirekten Steuer).

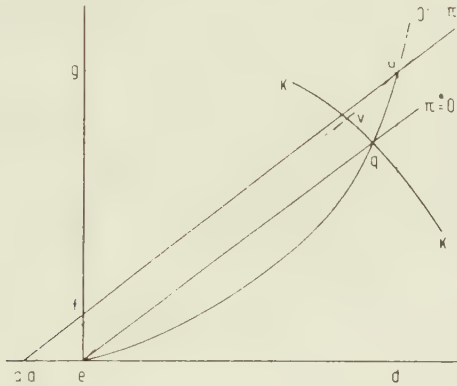


Abb. 2

Anhand der Abb. 2 wird die ausländische Tauschkurve als Gerade dargestellt ($\pi = 0^*$). Dabei wird angenommen, daß das Ausland groß genug ist und somit eine Tauschkurve von ∞ hat.

Die ausländische Exportsubvention beträgt ea/ed oder ef/fg .

Der Handelspunkt ist auf dem Punkt U jenseits der Kontraktkurve.

Die Terms of Trade bei Subventionen werden von der Geraden π_s durch den Ursprung e angegeben, denn die Handelsbilanz ist konstant geblieben. Verglichen mit q ist der Punkt u ein besserer, denn die verfügbare Gütermenge (bewertet zu den neuen Preisen) hat sich vergrößert, und zwar für jede erreichbare Güterkombination.

Bei der Einführung eines Ausgleichszolls in Höhe der Exportsubvention im Inland würde sich der Handel auf den Punkt V verlagern, weil π unverändert bleibt. Die Menge der ausländischen Subvention sinkt, bei gleichbleibender Subventions-

rate. Der Binnenpreis p des Inlandes ist paradoxerweise nunmehr identisch mit dem Preis π des Auslandes. Die ToT werden von der Exportsubvention bestimmt und entsprechen π_S . Dies wird verglichen mit einer Schenkung des Auslandes an das Inland.

Die Subvention, der Zoll und der Transfer sind von der Länge $a'e$ (vgl. Abb. 2) bestimmt. Dennoch ist dieser Zustand weniger günstig als die auf dem Punkt U, d.h. durch die Erhebung eines Ausgleichszolls wird ein Teil des Vorteils aus der ausländischen Subvention wieder an das Ausland geschenkt.

d) Schutzzoll¹

Es wird von den üblichen Annahmen der vollkommenen Konkurrenz und des Freihandels ausgegangen. Die Punkte R und C (vgl. Abb. 3) stellten Produktions- und Konsumpunkte dar. M ist das Industriegut, A die Landwirtschaft.

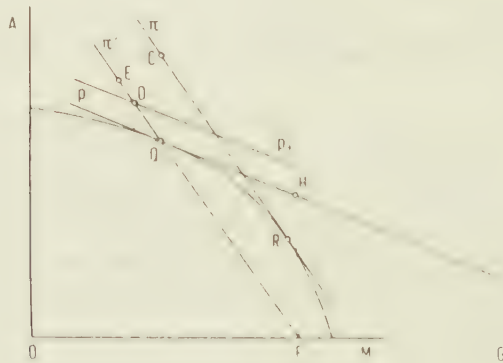


Abb. 3

¹ vgl. hierzu F. Gehrels: Außenwirtschaftstheorie a.a.O., S. 41 ff. und derselbe: Optimal restriction on foreign Trade and Investment, in: The American Economic Review, 61, 1971, S. 147 ff.

Bei einer Erhöhung der A-Produktion auf Kosten der M-Produktion bis zum Punkt Q würde sich der Konsumpunkt auf der Gerade π einstellen.

Der Konsumpunkt D mit den Geraden π und p_d (d: disponible Einkommen) werden alle gleichzeitig von der Endnachfrage, der Faktorausstattung usw. bestimmt. Aus der Abb. 3 wird ersichtlich, daß infolge der Verschiebung des π nach unten ein Produktionsverlust entstanden ist. Die Landwirte erfahren über die günstigeren Tauschbedingungen eine Verbesserung ihrer Position. Die Lage der von der Industrie abhängigen Bevölkerung verschlechtert sich. Diese wird verstärkt durch die Verringerung des Außenhandelsvolumens (vgl. QD mit RC).

Bei dem Schutzzoll sind die Transformationsrate der Produktion und der Substitutionsrate der Konsumenten nicht identisch mit der internationalen Transformationsrate. Würde eine Einkommensumverteilung vorgenommen, indem der Produktionspunkt R nach G verschoben wird, so würden sich auch alle Konsumpunkte bei einem Angleichen der Konsumpreise an π' in nordwestliche Richtung verschieben. Daraus folgt eine Verbesserung der Position für jeden Verbraucher, egal wie die einzelnen Präferenzen sind.

Der neue Punkt E liegt auf der gleichen Gerade wie D. Dieser Zustand kann auch durch eine Subvention an die Bauern erreicht werden. Sie muß hoch genug sein, um den Punkt Q zu erzielen und kann durch eine Einkommensteuer z.B. finanziert werden. Die Folge dieser Maßnahme würde die Verlagerung des Produzentenpreises nach P sein. Dagegen bleibt der Konsumpreis bei π unverändert. Die Subventionsrate wäre FG/QF auf der Abszisse und die Höhe der Zahlung in M-Einheiten wäre FG (in A-Einheiten: FH).

e) Faktorsubvention (Arbeitsmarktprämie)

Welche Bedeutung einer staatlichen Intervention auf dem Fak-

tormarkt zukommt, wird anhand einer Arbeitsplatzprämie im Rahmen des Bhagwati-Ramaswami-Modells¹ dargestellt. Im folgenden wird die Interpretation von Gehrels² übernommen.

Das Modell unterstellt, daß der Indusriesektor (M-Sektor) arbeitsintensiver als der Agrarsektor (A-Sektor) ist. Infolge der Lohndifferenzen wird ein Punkt wie I in der Abb. 4 festgelegt, bei dem zwar volle Ausnutzung beider Produktionsfaktoren gewährleistet ist, aber die Substitutionsraten in den beiden Bereichen verschieden sind. Die Produktionserhöhung in einem Sektor erfolgt ohne Produktionsverluste im anderen Sektor, d.h. der Übergang von Punkt I zu U'.



Abb. 4

Aufgrund der Identitätsgleichung:

$$\frac{\delta A}{\delta M} = \frac{\delta A / \delta L}{\delta M / \delta L} = \frac{\delta A / \delta K}{\delta M / \delta K}$$

gilt $\frac{\delta A / \delta L}{\delta M / \delta L} < \frac{\delta A / \delta K}{\delta M / \delta K}$

¹ Bhagwati, V.K., Ramaswami: Domestic Distortions. Tariffs and the Theory of Optimum Subsidy, in: Reading in: International Economics hrsg. von R.E. Caves and E.G. Johnson, London, S. 230 ff.

² F. Gehrels: Außenwirtschaftstheorie, München 1985, S. 44 ff.

Weiterhin wird angenommen, daß eine Lohnerhöhung in der Industrie zu einem Anstieg des Kapitalertragszinses führt, denn beide Grenzprodukte hängen ausschließlich von der Kapitalintensität ab. Wenn der eine Ertrag mit K/L steigt, so muß der andere sinken.

Infolge der Kapitalmobilität ist der Kapitalertrag in beiden Sektoren gleich. Der Kapitaltransfer würde zu einer Erhöhung der Agrarproduktion auf Kosten der industriellen Erzeugung führen. Zugleich muß der geringe Kapitalpreis mit einem höheren Lohn im A-Sektor verbunden sein. Da die Arbeit immobil ist, würde ein Lohnunterschied infolge der unterschiedlichen Produktionsfunktionen bestehen. Graphisch läßt sich die bisher beschriebene Situation wie folgt darstellen (Abb. 5 a). Die Steigung der inneren Kurve an dem Punkt R verdeutlicht den bisher dargestellten Zustand.

Die Transformationsrate zwischen A und M ist weniger steil als die Preisgerade, deren Steigung 1 beträgt.

Dies folgt aus:

$$dA/dM = A_1 dL + A_K dK_a / i_1 dL_m + M_K dK_m$$

Aus den vorherigen Annahmen ergibt sich:

$$A_1 > M_1 \text{ und } A_K = M_K, \text{ wobei}$$

$$A_1 = \delta A / \delta L, \quad A_K = \delta A / \delta K, \quad M_1 = \delta M / \delta L \text{ und } M_K = \delta M / \delta K.$$

$$\text{Außerdem gilt: } dL_a = -dL_m \text{ und } dK_a = -dK_m$$

$$\text{Dies ergibt: } |dA/dM| < 1$$

Im Fall einer vollständigen Spezialisierung würde der Produktionspunkt an einem Ende der Kurve liegen. Hier schnei-

den sich die beiden Kurven, weil die verschiedenen Faktorpreise zutreffen, wenn beide Güter produziert werden. Ein höherer Kapitalertrag im A-Sektor würde zu dem Ergebnis $dA/dM < 1$ führen. Die Kurve kann ebensogut steiler als die Preisgerade sein wie auch umgekehrt. Eine Kapitalknappheit im A-Sektor würde den Punkt R nach Südosten verschieben. Eine Erklärung der Arbeitslosigkeit, wie sie im Fall der Abb. 4 gezeigt wird, ergibt sich aus der begrenzten Aufnahmefähigkeit für die Arbeit seitens des Agrarsektors infolge des knappen Kapitalangebots. Dieser kann bewirken, daß das Grenzprodukt der Arbeit bei dem Mehreinsatz stark abnimmt. Der senkrechte Abstand zwischen E_A und E_M würde bei steigendem Agraranteil weiter wachsen (d.h. nach Südosten) und würde bei zunehmendem Industrieanteil, wie bei Punkt I, langsam verschwinden.

Um den optimalen Punkt U zu erreichen, ist eine Intervention auf dem Faktormarkt angebracht mit der Folge, daß das Grenzprodukt der Arbeit in beiden Sektoren gleich wird, d.h. es muß gelten $A_K = M_K$ und $A_L = M_L$. Dadurch wird eine optimale Faktorverteilung und ein optimaler Produktionspunkt erzielt (vgl. Abb. 5a und 5b). Zugleich steigt die Industrieproduktion und sinkt die Agrarproduktion.

Würde die Arbeit im M-Sektor oder das Kapital im Agrarsektor subventioniert, so kann ein gleiches Ergebnis erzielt werden wie im Fall der Besteuerung des billigen Faktors (hier Arbeit im A-Sektor und Kapital im M-Sektor).

Eine zweitbeste Lösung kann durch die Subventionierung des M-Sektors oder Besteuerung des A-Sektors (vgl. Punkt Z in Abb. 5a und 5b) erzielt werden. In diesem Fall ist die Steigung der inneren Kurve gleich dem internationalen Preisverhältnis, wobei die relativen Preise für die Konsumenten unverändert bleiben.

Im Fall der Einführung einer Exportsubvention (vgl. Abb. 5a) oder eines Schutzzolls führen Preisverzerrungen auf den betreffenden Gütermärkten zum Wohlfahrtsverlust für die Verbraucher, weil die Importnachfrage bei einer gegebenen π -Gerade durch den Preiseffekt verringert wird. Der Einkommensanteil der Konsumenten bleibt konstant. π stellt den Tangens des Verbrauchsniveaus. Es wird mehr vom Exportgut auf Kosten der Importe infolge der Preisverzerrungen nachgefragt, und die Wohlfahrt der Verbraucher verschlechtert sich. Aus der neuen Situation folgt, daß ein optimaler Punkt nur zwischen R und Z liegen muß und nicht Z.

Anhand der Abb. 5a wird die Wirkung einer Exportsubvention im M-Sektor dargestellt. Zunächst wird angenommen, daß die Produktionsänderungen zu den gegebenen Weltmarktpreisen bewertet werden, aber die Konsum- und Interventionsänderungen werden zu internen Preisen gewichtet.

Der Punkt auf der Produktionskurve kann nur dann maximiert werden, wenn $p_m^* M + p_a^* M > 0$, d.h. die interne Transformationsrate würde der internationalen entsprechen.

Infolge der Exportsubvention ist die Substitutionsrate der Verbraucher nicht mehr mit der internationalen Transformationsrate identisch. Jede Erhöhung der Exportsubvention würde nur die Ungleichheit vergrößern und den Punkt W nach Südosten verschieben (vgl. Abb. 5b)

Der Konsumeffekt wird von der Gleichung $p_m dC_m + p_a dC_a$ bestimmt, wobei p_m und p_a Konsumpreise sind.

$$p_m^* \frac{dM}{d\pi} + p_a^* \frac{dA}{d\pi} + p_m \frac{dC_m}{d\pi} + p_a \frac{dC_a}{d\pi}$$

Dieser Ausdruck ist ein Indikator für die Wohlfahrtsänderung, wenn sich π ändert. π ist bei einer Subvention < 0 und bei einem Zoll > 0 .

Ist dieser Indikator = 0, so ist der negative Grenzeffekt des Konsums identisch mit dem positiven Grenzeffekt der Produktion. Der Konsumpunkt würde dann südöstlich von W

liegen und der Produktionspunkt würde sich zwischen R und Z einpendeln.

Würde der Fall einer Exportsubvention im Agrarsektor (wie Abb. 5a) betrachtet, so gelten die gleichen Argumente wie im Fall einer Subventionierung des Industrieexports.

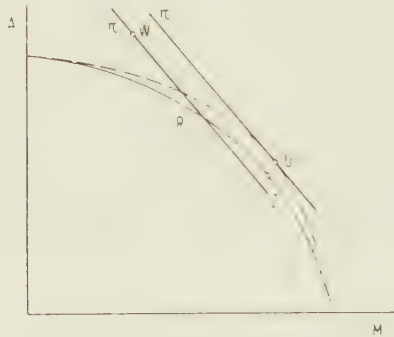


Abb. 5a

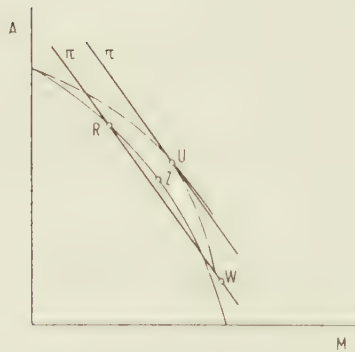


Abb. 5b

2.2.3 Die Schutzpolitik in Marokko

Zum Schutz der in Marokko errichteten Industrien bedient sich die Handelspolitik einer Reihe von Maßnahmen. Diese umfassen, wie im Kapitel III aufgezeigt wurde, neben fiskalischen Maßnahmen und Zollbelastungen auch wert- und mengenmäßige Beschränkungen und Verbote. Die fiskalischen Abgaben haben die gleiche Wirkung wie die Zölle.

Alle Einfuhren, die die wirtschaftliche Entwicklung begünstigen, werden gefördert. So sind alle Importe, die dem Ausbau der Infrastruktur, der Industrialisierung und der Landwirtschaft dienen und die Versorgung der Bevölkerung mit ausreichenden Nahrungsmitteln sicherstellen, von allen handelspolitischen Belastungen befreit.

Die Zollfreiheit wird für alle Einfuhren von Investitionsgütern, Materialien und Werkzeugen, deren Einfuhr vom Industrieministerium genehmigt wird, unter der Bedingung gewährt, daß sie dem vorgesehenen Verwendungszweck zugeführt werden und daß sie nicht innerhalb einer bestimmten Preismarge bei gleichen Qualitäts- und Lieferkonditionen im Inland gekauft werden können. In einem Erlaß No. 790-85 vom 16.9.1985 werden die einzelnen begünstigten Importwaren genauer beschrieben¹. Der Zollschatz ist in Marokko² relativ hoch. Wie die Tabellen 53 und 61 deutlich zeigen, genießen die meisten Industrien einen hohen nominellen und effektiven Zollschatz. Der nominelle Schutz beträgt je nach Produktkategorie 10 bis 28 % und der effektive Schutz nimmt Werte zwischen 12 und 35 % an. Betrachtet man die einzelnen Güter, so sind die Zollsätze von 50-150 % im Agrarsektor keine Seltenheit. Bei den einzelnen Industriewaren lie-

¹ Zu den einzelnen begünstigten Importgütern bis 1985 vgl. Deutsches Handelsarchiv, hrsg. von Bundesministerium für Wirtschaft, Heft 4, Köln 1978 und Royaume du Maroc: Bulletin officiel No. 340 und No. 3664.

² Die Darstellung der marokkanischen Handelspolitik erfolgt an anderer Stelle im Kapitel IV.

Tab. 53: Nominelle und effektive Protektion für Fertig- und Zwischengüter in Marokko 1978

	Koeffizient der nominalen Protektion für Output*			Koeffizient der nominalen Protektion für Input*			Koeffizient der effektiven Protektion für Output			Koeffizient der effektiven Protektion für Input		
	Inlands- markt	Ex- port	ins- gesamt	Inlands- markt	Ex- port	ins- gesamt	Inlands- markt	Ex- port	ins- gesamt	Inlands- markt	Ex- port	ins- gesamt
Textilien und Leder	1.18	0.99	1.13	1.16	1.05	1.13	1.21	0.88	1.13	1.24	0.91	1.15
Maschinen und Elektrotechnik	1.28	0.99	1.27	1.26	1.19	1.26	1.35	0.87	1.32	1.36	0.87	1.33
Chemie, Papier	1.21	0.99	1.20	1.20	1.09	1.19	1.22	0.54	1.21	1.05	0.52	1.04
Agrarindustrie, Nahrungsmittel	1.18	0.99	1.07	1.22	1.06	1.13	1.12	0.88	0.98	1.11	0.83	0.95
Insgesamt	1.21	0.99	1.20	1.22	1.07	1.20	1.25	0.83	1.19	1.18	0.76	1.12

* Die Rate der nominalen Protektion ist das Verhältnis zwischen dem Preis eines Produktes in Marokko und seines Schattenpreises

Quelle: Banque Mondiale: Incitations Industrielles et Promotions des Exportations 1984.

gen die Zollsätze häufig zwischen 60 und 80 % (vgl. Tab. A9 und A10).

Neben dem Zollschutz wird die marokkanische Industrie mit einer Reihe von nicht-tarifären Instrumenten vor ausländischer Konkurrenz abgeschirmt. Dabei spielten in der Vergangenheit die mengenmäßigen Beschränkungen und Importverbote eine wichtige Rolle. Darüber hinaus erhält die Inlandsproduktion erhebliche Subventionsmittel. Die stark geschützten Industrien sind auch solche, die stark subventioniert werden. Wie die Tabellen 53 und 61 zeigen, liegen die ermittelten effektiven Koeffizienten der Subvention zwischen 1,05 und 1,36 je nach Industriesektor.

Der in Marokko bestehende hohe Schutzgrad führt oft dazu, daß sich viele Produzenten im Agrar- und Industriesektor keine Mühe geben, die Qualität ihrer Produkte zu verbessern oder die Produktivität zu erhöhen. Viele Betriebe erlauben sich hohe Gewinne, die sie bei Existenz ausländischer Konkurrenz nicht erzielen könnten. Außerdem bewirkt das praktizierte Kontingentierungs- und Genehmigungsverfahren eine Monopolisierung der Importmärkte, denn die bevorzugten Importeure können sich als alleinige Anbieter auf den inländischen Märkten betrachten und die Preise gemäß ihren Wünschen festsetzen.

Bei der Analyse der marokkanischen Handelspolitik kann außerdem festgestellt werden, daß die Frage der optimalen Faktorallokation des Außenhandels nur eine untergeordnete Rolle spielt¹ und daß erhebliche Preisdifferenzen zwischen Inlands- und Weltmarktpreisen bestehen. Wie die Tabelle A10

¹ vgl. J.D. Schilling: Effects of Trade policy on economic development and employment, in: Employment problems and policies in developing countries, Case of Morocco, hrsg. von W. Rijckegham. Rotterdam 1976, S. 51.

Tab. 54: Nominale (N)¹ und reale (R) Wechselkursentwicklung der marokkanischen Währung (DH 1967-1982 (1975 = 100))

	DH/US-\$		DH/Spanische Peseta ²		DH/FF ²		effektive Wechselkurse		Terms of Trade ³
	N	R	N	R	N	R	N 3	R ⁴	1969 = 100
1967	125	120	116	110	108	105	108	105	109
1968	125	140	102	113	108	116	106	114	101
1969	125	143	102	114	103	121	104	116	100
1970	125	135	102	106	96	111	103	112	95
1971	124,6	132	103	108	96	108	103	110	101
1972	113,6	122	101	109	96	109	102	110	91
1973	101	101	100	97	97	104	100	102	91
1974	108	104	107	103	96	107	99	104	122
1975	100	100	100	100	100	100	100	100	127
1976	110	109	94	102	98	101	100	97	97
1977	111	103	84	95	97	92	101	95	91
1978	103	95	77	94	98	89	101	96	87
1979	96	91	82	105	97	91	102	89	96
1980	97	88	78	98	98	85	99	91	99
1981	127,6	112	79	103	101	85	105	95	93
1982	148	124	77	109	97	85	107	-	92

1) Eine Erhöhung des Index bedeutet eine Abwertung des Dirhams.

2) Der nominale Wechselkursindex dividiert durch den relativen Großhandelspreisindex. Eine Steigerung des realen Wechselkursindex bedeutet eine Abwertung des Dirhams.

3) Die Wechselkurse der verschiedenen Handelspartner Marokkos wurden mit ihren Anteilen an den Deviseneinnahmen aus dem Güterexport und Tourismus gewichtet.

4) Die neun ausgewählten Handelspartner (BRD, Frankreich, USA, Japan, Spanien, Italien, Niederlande, Belgien und Großbritannien) vereinigen auf sich etwa 60 % der Importe und 85 % der Exporte Marokkos (einschließlich des Tourismus) im Jahr 1978.

5) Der Exportpreisindex dividiert durch den Importpreisindex, Basisjahr 1969.

Quelle: Banque Mondiale, Incitations industrielles et Promotions des exportations. A world Bank country study unter Leitung von B. Belassa 1982, S. 54 u. 57.

ausweist, liegen die Preise einiger Bekleidungsartikel um 30-60 über dem Weltmarktpreisniveau. Bei einigen Haushaltsartikeln um 70-100 %, in der Chemie um 130 % und bei der Metallproduktion um 25-100 %.

2.3 Die Wechselkurspolitik

Die Wettbewerbsfähigkeit der importsubstituierenden Industrien kann auch durch die Fixierung von realistischen Wechselkursverhältnissen erhöht werden. Diese sollen den neuen oder existierenden Importsubstituierenden die Gewißheit geben, daß es keine nennenswerten Nachteile infolge der Wechselkursveränderungen für ihre Erlös-Kosten-Lage geben würde. Die Abwertung der heimischen Währung und die Schaffung eines flexiblen Wechselkurssystems sollen die Einfuhren der Industrien nicht belasten und sollen im Rahmen eines entwicklungspolitischen Maßnahmenbündels "Policy Package", d.h. zusammen mit Einfuhrliberalisierung erfolgen.¹

Die Abwertung der heimischen Währung verspricht nur dann einen Erfolg, wenn folgende Bedingungen erfüllt sind:²

- Die brachliegenden inländischen produktiven Ressourcen können mobilisiert werden;
- die verfügbaren komplementären und importierten Produktionsfaktoren können produktiver verwendet werden;
- die Ausbreitung externer Ersparnisse im Management- und Technologiebereich wird stärker begünstigt.

Der Förderungseffekt der Währungspolitik als Instrument der Wachstumspolitik wird oft mit den Beispielen der unterbewerteten Währungen der BRD und Japan in den 50er und 60er Jahren begründet.

¹ B.Knall: Erfolgsbedingungen, a.a.O., S.322f.

² S.Baron u.a.: Internationale Rohstoffpolitik, a.a.O., S.102f.

In der Tabelle 54 wird die nominale und reale Wechselkursentwicklung der marokkanischen Währung (DH) dargestellt. Während des Zeitraumes 1967-1973 wurde der DH aufgewertet. In der Zeit 1973-1980 blieb er stabil und seit 1981 erfuhr er mehrmalige Abwertungen. Im gesamten Zeitraum 1967-1982 wurde der DH um 11 % gegenüber dem Französischen Franc und um 24 % gegenüber der spanischen Peseta abgewertet. Die Betrachtung der realen effektiven Wechselkurse ist insoweit notwendig, als sie einen wichtigen Indikator der Wettbewerbsfähigkeit der Exporte darstellen. Im Zeitraum 1967-1982 wurde der DH real um 16 % aufgewertet (Basisjahr 1970/72 = 100). Gegenüber dem FF betrug die reale Aufwertung etwa 28 % und gegenüber den US-\$ 5 %. Die Aufwertung des DH in realen Größen ist das Ergebnis von starken Produktpreiserhöhungen in Marokko im Vergleich zu seinen Haupthandelspartnern. Dies wird auch durch die Entwicklung der Net barter Terms of Trade bestätigt, die sich im Zeitraum 1971-1982 um 8 % verschlechtert haben. Hauptursache dafür ist die Verteuerung der Erdölimporte.

Um die Anpassung der Volkswirtschaft an die exogenen Schocks zu erleichtern, müßte der reale effektive Wechselkurs in Marokko aufgewertet werden. Dies könnte einen positiven Einfluß auf die Exporte ausüben.

2.4 Finanzierungshilfen¹

Als eine der wichtigsten Maßnahmen der Industrialisierung in Marokko gilt die am 24.7.1959 errichtete Entwicklungsbank (BNDE). Die Mehrheit ihres Grundkapitals lag von Anfang an beim Staat und belief sich nach der letzten Kapitalerhöhung im Jahr 1980 auf 140 Mio.DH. Einige ausländische Großbanken sind an ihr minderheitlich beteiligt.

Die Hauptaufgaben der Entwicklungsbank (BNDE) bestehen in der:

- Versorgung der Investoren mit mittel- und langfristigen Krediten zwecks Errichtung industrieller und sonstiger wichtiger Entwicklungsprojekte;
- Erstellung von Sektoralstudien für die einzelnen Interessenten aus dem privaten und öffentlichen Sektor

Außerdem beteiligt sie sich finanziell an den volkswirtschaftlich sinnvoll erscheinenden Wirtschaftszweigen, hauptsächlich in Industrie, Tourismus und gelegentlich auch im Finanzwesen und Handel.

Neben all diesen Aufgaben versucht die Entwicklungsbank, den regionalen Entwicklungsunterschieden und der Diversifizierung der industriellen Produktion Rechnung zu tragen. Dies geschieht dadurch, daß die einzelnen unterentwickelten Landesregionen bei der Vergabe von Krediten seit einigen Jahren stärker berücksichtigt werden.

Darüberhinaus tritt die Entwicklungsbank als Vermittlungsorgan zwischen den Planungsbehörden und staatlichen Investoren und privaten Unternehmen auf. Sie übernimmt ferner Bürgschaftsgarantien für Kredite anderer Banken mit dem Ziel, Investitionsgüterimporte zu finanzieren. Sie verwaltet die öffentlichen Einlagen des Entwicklungsfonds, sog. "Fonds Publics" und verwendet sie für produktive Zwecke, so z.B. im Infrastrukturbereich in allen Provinzen des Landes.

¹ Zum Zusammenhang der Finanzierung und Industrialisierung vgl. B.Fischer: Liberalisierung der Finanzmärkte und wirtschaftliches Wachstum in Entwicklungsländern. Kieler Studien, Tübingen 1982.

Seit 1979 hat die Entwicklungsbank ihre bisher praktizierte Kreditpolitik, die nur auf die Förderung großer Entwicklungsprojekte abzielte, modifiziert und die Klein- und Mittelbetriebe¹ zu ihren Klienten einbezogen. Diese erhalten nun Kredite zu vergünstigten Bedingungen aus einem Sonderfond, welcher aus der Kapitalhilfe der Weltbank finanziert wird. Die Klein- und Mittelbetriebe können auch Finanzhilfen bis 80% der beabsichtigten Investitionssumme zu Sonderbedingungen (8% Zins und 5 Jahre Laufzeit) von der marokkanischen Volksbank (Banque Centrale Populaire) erhalten. Diese gewährt darüberhinaus den Interessenten Bürgschaften für Auslandskredite, die zur Finanzierung importierter Investitionsgüter und Vorprodukte verwendet werden. Zu ihren weiteren Leistungen für Klein- und Mittelbetriebe gehören auch kostenlose Beratungsdienste für Investoren, Erstellung von Marktstudien und technische Hilfe bei der Abwicklung der einzelnen Investitionsformalitäten.

Die Entwicklungsbank (BNDE) ist das wichtigste Instrument zur Industrialisierung im Lande. Fast alle Industrieinvestitionen (inländische und ausländische) werden mit Krediten dieser Bank finanziert.

Die Kreditkonditionen sind günstig. Der Zinssatz lag bis 1979 bei 8% und die Laufzeit der Kredite beträgt in der Regel 6 - 15 Jahre.

Alle Kreditnehmer erhalten eine staatliche Zinssubvention in Höhe von 2%. Diese Prämie können sowohl importsubstituierende als auch exportorientierte Industrien in Anspruch nehmen.

Die Bedeutung der Entwicklungsbank für die Industrialisierung Marokkos kann anhand der Angaben in der Tabelle 52 deutlich aufgezeigt werden. Das bisher gewährte gesamte Kreditvolumen belief sich Ende 1982 auf 6,7 Mrd.DH. Die Kreditentwicklung weist seit 1960 starke Schwankungen auf. Am Anfang der Aufnahme ihrer Tätigkeit gewährte die BNDE nur ein Kreditvolumen in Höhe von 180 Mio. DH. Erst zu Beginn der 70er Jahre war eine beachtliche Erhöhung des Kreditvolumens sichtbar. Mit Ausnahme von 1972 überschritten die jährlichen Kreditsummen in der Zeit von 1975-1977 eine Mrd.DH.

¹ Zur Bedeutung der Kleinindustrie im Entwicklungsprozeß vgl. M.Bruch: Kleinbetriebe und Industrialisierung in Entwicklungsländern, Kieler Studien Bd.182, 1983, S.8 ff.

Tab.55: Entwicklung der Kredite der Entwicklungsbank (BNDE) in
1000 DH und Anzahl der Investitionsprojekte 1959-1982.

Jahr	Anzahl der Projekte	Beitrag der BNDE	Investitionen insgesamt ¹
1959/60 (17 Monate)	67	180.735	282.740
1961	49	54.070	85.600
1962	58	44.024	119.000
1963	64	53.155	93.000
1964	38	31.390	67.400
1965	45	81.095	250.000
1966	68	85.520	272.000
1967	84	122.858	408.400
1968	63	108.105	353.500
1969	56	70.995	172.730
1970	89	264.377	821.460
1971	112	264.863	678.880
1972	140	151.672	320.500
1973	179	226.049	457.699
1974	226	629.677	1.795.375
1975	331	1.041.699	2.372.194
1976	363	1.078.932	2.236.924
1977	370	1.088.432	2.321.112
1978	258	491.359	1.033.700
1979	293	677.356	1.622.344
1980	678	1.058.024	2.361.458
1981	630	1.392.726	2.868.808
1982	503	630.686	1.264.610

¹ Der Großteil der Investitionen entfällt auf Industrieinvestitionen

Quelle: Banque Nationale du Développement Economique (BNDE),
Exercice 1982, Rabat 1982, S.34.

Mit Beginn des Entwicklungsplanes 1978-80 verringerte sich das jährliche Kreditvolumen sehr stark und sank auf 491 Mio.DH. In den Jahren 1980 und 1981 erreichte das Kreditvolumen wieder 1 Mrd.DH.

Die Grenze der Wirksamkeit der bisher praktizierten Kreditpolitik der Entwicklungsbank liegt darin, daß sie nur solche Investoren berücksichtigt, die über ausreichende Kreditsicherheiten verfügen. Dies sind meistens Händler und Großbauern, die keine Kenntnisse im modernen Industriemanagement besitzen.

Eine Ausweitung der Kreditvergabe auch auf solche Personen, die zwar über keine Kreditsicherheiten verfügen, aber Fachkenntnisse haben, kann einen wichtigen Beitrag zur Erhöhung der Investitionen leisten. Denn eine solche Kreditpolitik, z.B. für Existenzgründungen wie sie in allen westlichen IL praktiziert wird, kann vielen Hochschulabsolventen im Bereich der Technik und Wirtschaft eine produktive Tätigkeit im eigenen Betrieb ermöglichen. Die Hilfen für die Existenzgründungen, wie etwa für Beratungsunternehmen, Ingenieurbüros und Reparaturwerkstätten, können damit einen nachhaltigen Einfluß auf die Industrialisierung des Landes ausüben.

2.5 Staatliche Industrieberatung

Die staatliche Industrieberatung wird in verschiedenen Formen durchgeführt. Sie erfolgt zum einen in Form von Bereitstellung betriebs- und volkswirtschaftlicher Daten über die Investitionsmöglichkeiten, zum anderen in der Vermittlung von ausländischen Investoren und den inländischen Interessenten.

Zuständig für die Industrieberatung war bis 1974 das "Bureau d'études et de participations industrielles" (BEPI). Seit 1974 ist dieses in "Office de développement industriel" (ODI) umbenannt worden. Seine Aufgaben bestehen im einzelnen darin:

- sektorale Projektstudien zu erstellen,
- Investoren aus dem In- und Ausland zu beraten,

- sich an wichtigen Industrieprojekten zu beteiligen bis die privaten Investoren die staatlichen Kapitalanteile erwerben.

Das Industrieentwicklungsamt (ODI) stellt den kleinen und mittleren Industrien einen Beratungsdienst¹ zur Verfügung, dessen Aufgaben darin liegen, die Industriebetriebe technisch und kaufmännisch mit dem Ziel zu beraten, ihre Produktion zu erhöhen und ihre Organisation zu verbessern. Das ODI verfügt zur Zeit über Außenstellen in New York, Madrid, Paris, Köln, Brüssel und London.

Dem Industrialisierungsamt kommt damit eine große Bedeutung bei der Planung und Lenkung der Industrialisierung im Lande zu.

2.6. Errichtung staatlicher und halb-staatlicher Industriebetriebe

Das Eingreifen des Staates in den industriellen Produktionsprozeß erfolgt über verschiedene öffentliche Institutionen, nämlich die Entwicklungsbank (BNDE), das Industrieentwicklungsamt (ODI) und die nationale Investitionsgesellschaft (SNI). Während sich die letzte Institution bisher nur auf die Beteiligung an bestehenden Unternehmen konzentrierte, übernehmen die Entwicklungsbank und das Industrieentwicklungsamt industrielle Beteiligungen an neu gegründeten Unternehmen.²

¹ Dieser Beratungsdienst entstand mit finanzieller und technischer Hilfe der Europäischen Gemeinschaft im Jahr 1979.

² Zu den wichtigsten Industrieprojekten, die mit Hilfe des früheren Industrieentwicklungsamtes (BEPI) errichtet wurden, zählen die Unternehmen zur Herstellung von Reifen (General Tire) und zur Montage von Fahrzeugen (SOMACA). Dieses letzte Unternehmen wurde 1959 im Rahmen einer Übereinkunft zwischen dem marokkanischen Staat und dem italienischen Konzern Fiat sowie dem französischen Multi SIMCA errichtet. Die Erdölraffinerie (La Samir) wurde mit Hilfe der italienischen Gesellschaften Agip, ENI und Minerva in Betrieb genommen. Zu weiteren Projekten der anfänglichen Industrialisierung in Marokko vgl. P. Lahaye: Les entreprises publiques au Maroc, Rabat 1961, S.205ff. J. Bouquereau: Les aspects géographiques de l'industrialisation au Maroc, Tome II, Paris 1971.

Die Beteiligungen der Entwicklungsbank sind im Vergleich zum ODI niedrig und erreichten 1982 nur 125 Mio.DH (vgl. Tab.53). Davon entfielen 55% auf den industriellen Bereich. Dagegen ist das Volumen der industriellen Beteiligungen des ODI relativ hoch und betrug Ende 1982 500 Mio.DH (vgl.Tab.55). Der Schwerpunkt seiner Investitionen liegt im Bereich der Nahrungsmittel- und Textilindustrie. Aber auch in der Chemie wurden erhebliche Beträge investiert (vgl.Tab.55).

2.7 Förderung der Direktinvestitionen

Die Direktinvestitionen werden in Marokko seit dem Erlaß des ersten Investitionsförderungsgesetzes im Jahr 1960 gefördert. Die ausländischen Investoren erhalten neben allgemeinen steuerlichen Erleichterungen und Finanzhilfen auch Transferfreiheit für ihr in Marokko investiertes Kapital, die erzielten Gewinne und eine staatlich zugesicherte Eigentumsgarantie (vgl. Übersicht 4). Um diese Förderungsmaßnahmen zu ergänzen, hat Marokko Doppelbesteuerungsabkommen mit zahlreichen IL abgeschlossen. Zu diesen gehören die BRD, die Benelux-Länder, Frankreich, die USA und Kanada. Darüberhinaus unterzeichnete der marokkanische Staat den Beitrittsvertrag zu internationalen Schutzmaßnahmen der Weltbank.

Um die ausländischen Investoren über die Investitionsmöglichkeiten in Marokko umfassend zu informieren, wurde ein Beratungsdienst beim Industrieentwicklungsamt errichtet.

Neben diesen lokalen Förderungsmaßnahmen erhalten bestimmte ausländische Investoren zusätzliche Vorteile von ihren Heimatländern. So können die deutschen Investoren gemäß dem Entwicklungsländersteuergesetz steuerliche Erleichterungen, Bundesbürgschaften und Kredithilfen von der Deutschen Entwicklungsgesellschaft

in Anspruch nehmen, wenn sie in EL einschließlich Marokko investieren.¹

Im Rahmen der Technischen Zusammenarbeit erhält das Industrieentwicklungsamt von der BRD, EG und Frankreich personelle Unterstützung mit dem Ziel, den Beratungsdienst für ausländische Investoren zu verbessern.

Im Gegensatz zu den deutschen Investoren erhalten die französischen Unternehmen, die in Marokko investieren², keine staatlichen Hilfen vom Heimatland. Dies erklärt sich dadurch, daß seit der Kolonialzeit französische Unternehmen in der marokkanischen Wirtschaft stark präsent sind und daß es für den französischen Staat nicht notwendig erschien, den marokkanischen Markt durch die staatlich geförderten Direktinvestitionen zu sichern.

Darüber hinaus wird das Instrumentarium zur Förderung der französischen Investitionen in EL als unzulänglich bezeichnet. Zahlreiche bürokratische Hemmnisse wie Devisenkontrolle, Genehmigung durch verschiedene Ministerien und die mit der Sonderkreditvergabe verknüpfte Bedingung, daß der Umfang der Direktinvestition ein Vielfaches an Exporten induzieren muß, erschweren die Inanspruchnahme fiskalischer und finanzieller Vergünstigungen durch die Investoren³.

Außerdem begegnen die Direktinvestitionen in Frankreich heute noch einer ambivalenten Einstellung und werden überwiegend eher als nachteilig denn als vorteilhaft angesehen. Zu den befürchteten Wirkungen zählt der Export von Arbeitsplätzen und Devisen

¹ Vgl. H.Goltz: Förderung privater Kapitalanlagen (Direktinvestitionen) in Entwicklungsländern. Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfA), Köln 1975, S.90ff.

² Zu den einzelnen Förderungsmaßnahmen Frankreichs und anderer IL für Direktinvestitionen in den EL vgl. OECD: Investing in Developing Countries, 5. verbesserte Auflage, Paris 1983, S.11f

³ vgl. C. Wilhelms: Länderbeitrag Frankreich in: Die Entwicklungspolitik wichtiger OECD-Länder, Hamburg 1985, S. 438.

⁴ Ebenda, S. 417 ff.

3. Wirkungen

3.1 Zur Messung der Importsubstitution

Lange Zeit verstand man unter der Importsubstitution jede Produktionssteigerung einer mit den Importen konkurrierenden Industrie, denn ohne die inländische Produktionsausweitung hätte die einheimische Nachfrage durch zusätzliche Importe befriedigt werden müssen.¹ Diese Definition setzt aber voraus, daß sich eine Nachfrageerhöhung in einer entsprechenden Einfuhrzunahme niederschlägt, d.h. es wird von einem völlig elastischen Angebot ausgegangen.

Ein zweites Importsubstitutionsmaß wurde Anfang der 60er Jahre von Chenery entwickelt. Dadurch wird jede Abnahme des Importanteils am gesamten Angebot eines Wirtschaftszweiges als Importsubstitution bezeichnet und in folgender Gleichung dargestellt:²

$$IS_i = \left(\frac{m_{i0}}{y_{i0}} - \frac{m_{i1}}{y_{i1}} \right) y_{i1}$$

wobei: m_i = Importe

y_i = Gesamtangebot (inländisches Angebot plus Importe) des Sektors i zu den zwei Zeitpunkten 0 und 1 darstellen.

Bei diesem IS-Konzept verwendet Chenery als Referenzsystem ein proportionales Wachstum aller Industriezweige. Das überproportionale Wachstum eines mit Importen konkurrierenden Bereichs rechnet er der Importsubstitution zu.

Dieses Maßkonzept hat zwar gegenüber dem erst genannten Konzept den Vorteil, auf das Wachstum des Angebots abzustellen und damit auch tatsächlich Importsubstitutionsvorgänge zu berücksichtigen.

¹ Vgl. B.Stecher: Erfolgsbedingungen, a.a.O., S.40.

² H.B.Chenery: Patterns of industrial growth, in: American Economic Review, vol.1 1960, S.624ff.

gen, aber es beruht auf der Annahme, daß in jedem Sektor Gesamtangebot und Gesamtnachfrage identisch sind, als die Gleichung gilt:

$$x_i + m_i = N_i + \sum_j a_{ij} x_j$$

wobei: x_i = Produktion

m_i = Importe

N_i = Endnachfrage

$\sum_j a_{ij} x_j$ = intermediärer Verbrauch der Produktion des Sektors i .

Die Aussagekraft des Chenery-Konzeptes wird dadurch eingeschränkt, daß die Verwendung der Inputs in der Produktion von Importsubstitutionsgütern vernachlässigt wird. Um diesen Nachteil aufzuheben, entwickelten Morley und Smith¹ gemeinsam ein Meßkonzept, das die Vorprodukte und Linkage-Effekte bei der Berechnung der Importsubstitution berücksichtigt.

Das Morley-Smith-Maß² lautet:

$$ISI = \left(\frac{m_i^* o}{y^* i_0} - \frac{m_i^* 1}{y^* i_1} \right) y_{i1}$$

wobei in Matrix-Form:

$y^* i = x + m^*$ (Gesamtangebotvektor)

m^* = Vektor der neu abgegrenzten Importe

A = Matrix der technischen Koeffizienten

a_{ij} der Input-Output-Tabelle.

¹ S.A.Morley, G.W.Smith: On the measurement of imports substitution, in: The American Economic Review, vol.60, 1970, S.728ff.

² Zur Darstellung und Kritik des Morley-Smith-Maßes vgl. B.Stecher: Erfolgsbedingungen der Importsubstitution und Exportdiversifizierung im Industrialisierungsprozeß. Die Erfahrungen in Chile, Mexiko und Südkorea. Kieler Studien, Bd.136, Tübingen 1976, S.42f.

Der Vektor der neu abgegrenzten Einfuhren kann als die heimische Produktion bezeichnet werden, die unter der Annahme der konstanten Endnachfrage erforderlich ist, um die gesamten Importe zu ersetzen.

Um die verschiedenen Determinanten des Wirtschaftswachstums zu identifizieren, versuchte Chenery ein Konzept zu entwickeln, das wie folgt aussieht:

$$\Delta x_i = \frac{x_{i0}}{y_{i0}} \cdot \Delta N_i + \frac{x_{i0}}{y_{i0}} \cdot \Delta E_i + \left(\frac{x_{i1}}{y_{i1}} - \frac{x_{i0}}{y_{i0}} \right) \cdot y_{i1}$$

(1)
(2)
(3)

Wobei: x_i = Produktion der Industrie i

m_i = Importe von Gut i

$y_i = x_i + m_i$ = Gesamtes verfügbares Angebot von Gut i

N_i = Inlandsnachfrage nach Zwischen- und Endprodukten des Gutes i

E_i = Exporte von Gut i .

Dividiert man die Gleichung durch Δx_i , so ergibt sich eine Gleichung, bei der das Wachstum einer Industrie in seine verschiedenen Komponenten aufgeteilt wird. Dabei bedeuten die einzelnen Elemente auf der rechten Seite dieser Gleichung jeweils den prozentualen Anteil der Produktionserhöhung eines Sektors, der:

1. Änderung der inländischen Nachfrage
2. Änderung der Exportnachfrage
3. Änderung der Importsubstitution entspricht.

Nach diesem Maß liegt Importsubstitution für eine Industrie jedoch nur dann vor, wenn der inländische Output im Verhältnis zum gesamten verfügbaren Angebot zunimmt, d.h. also wenn

¹ Zur Darstellung und Interpretation dieses Konzepts vgl. B.Stecher: Erfolgsbedingungen, a.a.O., S.62f.

$$\frac{x_{i1}}{y_{i1}} > \frac{x_{i0}}{y_{i0}}$$

oder umgekehrt, wenn das Verhältnis von Importen zum verfügbaren Gesamtangebot $\frac{m_i}{y_i}$ abnimmt.

Die Aussagefähigkeit der bisher dargestellten Importsubstitutionsmaße wird dadurch eingeschränkt, daß bei gegebenen Preisen der inländischen Güter steigende Importpreise zu einer Senkung der Importsubstitution führen. Eine umgekehrte Entwicklung tritt ein, wenn die Einfuhrpreise sinken.

Die Wahl der Untersuchungsperiode, d.h. die Abgrenzung der Zeitspanne zwischen t und $t-1$ stellt ein weiteres Problem einer realistischen Interpretation des Importsubstitutionsausmaßes dar. Die Einführung von handelspolitischen Maßnahmen (Zölle, Kontingente) begrenzen erheblich die Importnachfrage und manipulieren folglich das Bild der Importsubstitution.¹

¹ Vgl. D.Vogelsang: Die importsubstituierende Industrialisierung als Entwicklungsstrategie. Eine Untersuchung am Beispiel Pakistans. Ökonomische Studien Bd.21, Stuttgart 1974, S.106ff. P.C.Reichert: Industrialisierungspolitik und Außenwirtschaftsentwicklung in Israel 1958-1970. Ökonomische Studien, Bd.26, Stuttgart 1978, S.245 ff.

3.2 Umfang und Struktur

Die Industrialisierung in Marokko ist das Ergebnis der seit 1960 vom Staat geförderten Importsubstitution. Die Wachstumsrate der verarbeitenden Industrie betrug im Jahresdurchschnitt der Zeit 1960-1970 3,8 % und der Zeit 1970-1980 5,9 % (vgl. Tab. 2). Ihr Anteil am BIP konnte von 16 % auf nur 17,2 % angehoben werden.

Während des gesamten Zeitraums 1950 bis 1981 konnten die Importanteile vieler Industrien gesenkt werden. Am stärksten waren die Importsubstitutionsvorgänge in den Bereichen der Textilien und Bekleidung, Holz- und Möbelwesen, Kunststoffe und Chemie sowie in der Papierindustrie. In der Metallverarbeitung, Elektrotechnik und bei den Büromaschinen haben sich die Einfuhranteile dagegen stark erhöht (vgl. Tab. A13).

Die importsubstituierende Industrialisierung in Marokko ist durch zwei Phasen gekennzeichnet. Die erste Phase von 1958-1969 weist ein starkes Wachstum der kurzlebigen Konsumgüter (z.B. Textilien, Nahrungsmittel, Getränke) auf. Die zweite Phase von 1969 bis 1981 ist durch einen langsamen Anstieg der Industrieproduktion gekennzeichnet, wobei die meisten Bereiche ihren Einfuhranteil am Gesamtangebot erhöhten.

Der Umsatz vieler Industrien weist im gesamten Zeitraum 1969-1981 Wachstumsraten von bis 150 % auf (vgl. Tab. A12). Auch die Wertschöpfung ist in allen Industrien stark gestiegen (vgl. Tab. A15).

Bisher haben wir das Ausmaß der Importsubstitution nur am Einfuhranteil der einzelnen Industrien betrachtet. Im folgenden wird versucht, die Chenery-Methode auf Marokko anzuwenden. Es konnten aber nur für einen kurzen Zeitraum 1969-1975 vollständige Daten über die Umsatzentwicklung in den verschiedenen Branchen angetroffen werden, so daß hier auf die begrenzte Aussagefähigkeit der ermittelten Importsubstitutionskoeffizienten hingewiesen werden muß.

Tab. 56: Imports substitution und Wachstumsdeterminanten in der marokkanischen Industrie 1969-1975 in Mio DH

	Importgehalt ¹		Imports substitution		$\frac{X_i}{y_{i0}} \Delta$	$\frac{x_{i0} \Delta x_i}{y_{i0}}$	$\frac{X_i}{y_{i1}} - \frac{x_{i0}}{y_{i1}}$
	1969	1975	Chenery Maß	in % des Produktions- wachstums			
07 Energie	14	15	- 13,6	- 1,6	133,8	1,96	13,6
10 Nahrungsmittel	9	28	-652,4	- 51,8	189,9	0,57	652,4
11 Sonstige Nahrungsmittel	11	18	-232,3	- 31,3	242,7	6,05	232,3
12 Getränke und Tabak	9	3	- 53,6	- 8,4	56,5	-0,27	- 53,6
13 Textilien	29	26	61,3	8,0	281,5	52,26	61,3
14 Bekleidung	4	3	3,2	1,5	8,4	2,72	- 3,2
15 Leder und Schuhe	6	4	5,2	3,4	9,3	2,34	5,2
16 Holzwaren	38	24	63,8	26,7	89,3	2,1	63,8
17 Papier und Pappe	24	25	11,6	3,4	38,6	8,6	11,6
18 Baustoffe	14	17	- 25,5	- 5,2	5,9	0,4	25,5
19 Metallindustrie	47	80	-316,4	-329,6	364,2	6,5	316,4
20 Metallwaren	26	24	13,9	3,1	145,6	1,3	- 13,1
21 Maschinen und Ausrüstungen	70	86	-150,0	163,0	761,5	0,7	150,0
22 Transportmittel	46	53	-155,5	- 20,9	309,5	7,6	185,5
23 Elektrotechnische Produkte	67	52	11,4	54,3	278,7	1,3	-111,4
24 Büromaschinen, Meßinstrumente	86	98	- 18,2	-165,8	82,5	2,8	18,2
25 Chemie	45	43	39,6	5,9	518,4	2,2	- 39,6
26 Kunststoffe	25	26	- 5,5	- 3,6	86,2	3,7	5,5
27 Sonstige Industrien	72	48	14,4	240,0	-	5,0	14,4
Insgesamt (07-27)	72	48	-1181,3	- 12,3	3775,2	211,6	1181,3

1) Anteil der Importe am heimischen Angebot

Quelle: Eigene Berechnungen nach Tabelle A11.

Während des Zeitraums 1969-1975 erreichten die Bereiche der Nahrungsmittel einen Koeffizienten von 52 %, Textilien (11 %), Bekleidung (8 %), Holz- und Möbelwaren (27 %), Metallverarbeitung (327 %), Maschinen (163 %), Transportausrüstungen (21 %), Elektrotechnik (54 %) und die Sektoren der Büromaschinen und Präzisionsindustrie (160 %) sowie der sonstigen Industrien (z.B. Schmuck): 240 % (vgl. Tab. 56).

Der Beitrag der Importsubstitution zum gesamten industriellen Wachstum belief sich im Zeitraum 1968-1975 auf 75 %. Der Anteil der inländischen Nachfrageerhöhung betrug 24 %. Dagegen beteiligte sich der Export nur mit etwa 1 % am industriellen Wachstum (errechnet nach Tabelle 56).

Das Importsubstitutionspotential in der marokkanischen Industrie ist noch erheblich. Nach den Berechnungen der Weltbank könnten starke Wachstumseffekte insbesondere die sog. Vorwärt-linkage-Effekte¹ von folgenden Industrien ausgehen. Die stärksten Multiplikationseffekte haben Holz- und Möbelwaren (2,27), Wasser und Energie (2,04), Leder und Schuhe (2,04), Bekleidung (1,89) und Bau (1,89)².

¹ Diese Vorwärtseffekte können durch Produktionsmultiplikatoren gemessen werden. Diese werden als direkte und indirekte Steigerung der internen Produktion definiert, wenn die Endnachfrage um eine Einheit erhöht wird. Dies erfolgt unter der Bedingung, daß die technischen Koeffizienten der Produktion und die Anteile der Importe unverändert bleiben.

² vgl. Banque Mondiale: Incitations Industrielles et promotion des Exportations 1984, S. 24

3.3 Beitrag der Direktinvestitionen

3.3.1 Ursachen des geringen Direktinvestitionsvolumens

Trotz der liberalen Investitionspolitik und Gewährung staatlicher Hilfen ist das Volumen der ausländischen Investitionen in Marokko sehr niedrig geblieben.

Der gesamte Bestand der Direktinvestitionen erreichte Ende 1979 nur 350 Mio.US-\$¹ und die Entwicklung der jährlich in Marokko getätigten Direktinvestitionen weist sehr starke Schwankungen auf (vgl. Tab.15).

Zu den wichtigsten Investoren in Marokko gehören Unternehmen aus Frankreich, den USA und der BRD. Ein Großteil ihrer Investitionen entfällt auf importsubstituierende Industrien. Diese werden deshalb errichtet, um den bisherigen Marktanteil zu sichern und /oder zu steigern.

Die zurückhaltende Investitionstätigkeit ausländischer Unternehmen in Marokko dürfte auf zwei Ursachen zurückzuführen sein:

- a) Das schlechte Investitionsklima
- b) Die Investitions- bzw. Produktionsstrategie der multinationalen Unternehmen.

a) Das schlechte Investitionsklima

Das Investitionsklima in Marokko ist nach einer amerikanischen Untersuchung sehr schlecht. Nach dem unter den ausländischen Managern bekannten "Business-Environment-Risk-Index" (BERI) wird Marokko als ein Land mit sehr hohem Risiko und schlechtem Geschäftsklima eingestuft. Unter den 1978 weltweit untersuchten 44 Ländern rangiert Marokko an 32.Stelle mit einer Gesamt-Beurteilungsquote von 47,7 Punkten (vgl.Tab.5/). Im afrikanischen Raum nimmt Marokko den zweiten Platz nach Nigeria (ohne Südafrika) ein.²

¹ Die BRD hat einen Bestand in Höhe von 51 Mio.DM (Stand 1979), vgl. hierzu: BMWI, Runderlaß der Außenwirtschaft Nr.16, Okt. 1979.

² BERI-Report 1978/I. Longpeach/California.

Tab. 5.7 Beurteilung des Investitionsklimas in Marokko nach dem
BERI-Konzept, 1978.

	Durchschnittliche Gewichtung	Note
Politische Stabilität	3	1,8
Verhalten gegenüber		
Auslandsinvestitionen	1,5	2,2
und Profiten		
Nationalismus	1,33	2,0
monetäre Inflation	1,5	1,8
Zahlungsbilanz	1,5	2,2
Bürokratie	1	1,9
Wirtschaftswachstum	2,5	2,3
Währungskonvertibilität	2,5	1,6
	1,5	1,8
Arbeitskosten/Produkti- tät	2	2,2
	0,5	1,8
Kommunikation und Trans- port	1	2,0
inländisches Management u. Partner	1	1,8
Kurzfristige Kredite	2	1,8
Langfristige Kredite	2	1,6
BERI-RATING	25	47,7

Quelle: BERI-Report 1978/I. Longbeach/California.

Auch in einer anderen Studie, in der 94 japanische Großunternehmen bezüglich ihres Investitionsverhaltens in den EL befragt wurden, wird Marokko als ein Land mit schlechtem Investitionsklima bewertet.¹ Es erhält 3,85 von insgesamt 10 Punkten.² Da das BERI-Konzept eine wichtige Rolle bei den Investitionsentscheidungen der internationalen Unternehmungen spielt, wird es im folgenden im einzelnen erläutert.

Es werden für jedes Land 15 Kriterien mit der Note 0 (nicht akzeptabel) bis 4 (außerordentlich günstig) aufgestellt.³ Eine Gesamtnote von 100 Punkten würde ein perfektes Investitionsklima anzeigen.⁴ Weitere Noten für die betriebliche, finanzielle und wirtschaftliche, nationalistische und politische Lage verfeinern die Aussage.

Das Investitionsklima wird auf der Grundlage folgender Kriterien beurteilt: BERI-Konzept

1. Politische Stabilität
2. Verhalten gegenüber ausländischen Investitionen
3. Verstaatlichungsgefahr
4. Geldentwertungsrate
5. Währungskonvertibilität
6. Zahlungsbilanz
7. Wirtschaftswachstum

¹ Vgl. P.Pott: Direktinvestitionen im Ausland. Investitionsmotive, Standortfaktoren und Hilfsmittel bei der Entscheidung für die optimale Auslandsinvestition. München 1983, S.185 Tab.4.24.

² Ein Land mit 10 Punkten stellt das Land mit ausgezeichnetem Geschäftsklima dar.

³ Vgl.Juhl Paulgeorg: Investment climate indicators: Are the useful devices to foreign investors? in: Management International Review, vol.18, N.2, Tab.1, S.45ff.

⁴ Die Noten 56 bis 71 deuten auf ein mäßiges Risiko und gewisse Hemmnisse in der täglichen Geschäftspolitik hin. Die Noten 41 bis 55 verweisen auf ein hohes Risiko und schlechtes Investitionsklima. 0 bis 40 Punkte sind für Auslandsinvestitionen nicht akzeptabel.

8. Bürokratische Hemmnisse
9. Durchsetzbarkeit von Verträgen mit Einheimischen
10. Verfügbarkeit örtlicher Fachleute und Dienstleistungen
11. Arbeitsproduktivität
12. Nachrichtenwesen und Transport
13. Verfügbarkeit örtlicher Manager
14. Verfügbarkeit von kurz- und langfristigen Krediten
15. Verfügbarkeit von Eigenkapital.

b) Die Investitionsstrategie der multinationalen Unternehmen

Die multinationalen Unternehmen investieren dann in Entwicklungsländern, wenn diese die Möglichkeit einer Erschließung eines zusätzlichen Marktanteils oder zumindest seiner Sicherung und Verteidigung bieten. Dies geht aus verschiedenen empirischen Untersuchungen¹ über das Investitionsverhalten der internationalen Industrieunternehmen deutlich hervor. Nach einer Umfrage des Deutschen Industrie- und Handelstages bei 654 deutschen Industrieunternehmen² gehören die Marktsicherung und Markterschließung sowie die Kontrolle des Vertriebs im Ausland zu den wichtigsten Investitionsmotiven.³

¹ Vgl. u.a. E.Pausenberger: Internationale Unternehmungen in Entwicklungsländern. Ihre Strategien und Erfahrungen. Düsseldorf 1980, S.43ff. H.Baumann u.a.: Außenhandel, Direktinvestitionen und Industriestruktur in der deutschen Wirtschaft. Eine Untersuchung ihrer Entwicklung unter Berücksichtigung der Wechselkursänderungen, Berlin 1979, S.137ff. G.Kayser, B.H. Kitterer u.a.: Investieren im Ausland. Was deutsche Firmen draußen erwartet. Im Auftrag des Deutschen Industrie- und Handelstages, Köln 1981, S.132, Tab.7.

² G.Kayser, B.H.Kitterer u.a.: Investieren im Ausland, a.a.O., S.132, Tab.7.

³ Zur Darstellung der einzelnen Investitionsmotive vgl. die einzelnen Beiträge von E.Pausenberger, E.R.Braun, R.Zinser, W.Spiek, G.Mertens: Entwicklungsprozesse bei Auslandsinvestitionen, in: Schmalenbachs Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Jg.32,

Würde es aber Marokko gelingen, ein ideales Investitionsklima im Sinn des BERI-Konzeptes zu erreichen, so ist auch kaum damit zu rechnen, daß multinationale Unternehmen ihr Investitionsverhalten gegenüber Marokko ändern würden. Denn diese bauen Produktionsstätten nur in den Ländern mit großem Binnenmarkt und/oder mit sehr günstigen Voraussetzungen für die Errichtung internationaler Exportbetriebe, deren Aufgabe es ist, die Muttergesellschaften und /oder die Nachbarstaaten zu beliefern. Da Marokko nahe an Europa liegt, erscheint es als unwahrscheinlich, daß die Multis es als Produktionsstandort für den Export in afrikanische Länder auswählen werden. Auch die erhoffte Erhöhung von Teilfertigungen hat mit wenigen Ausnahmen (Textilien) nicht stattgefunden.

3.3.2 Perspektiven

Aufgrund des schlechten Investitionsklimas, das auf kurze Sicht nicht behoben werden kann, wird das Volumen der Direktinvestitionen multinationaler Unternehmen in Marokko in der Zukunft sehr niedrig bleiben. Denn diese richten oft ihre Investitionsentscheidungen nach dem BERI-Konzept und werden daher Marokko als Investitionsstandort vermeiden. Hoffnungen bestehen jedoch für Investitionen ausländischer Klein- und Mittelbetriebe. Im Gegensatz zu den großen Unternehmen, die bereits auf den wichtigsten Märkten vertreten sind, ist ein großer Teil der mittelständischen Unternehmen überhaupt nicht im Ausland vertreten, so daß dieser Betriebskategorie die Erschließung völlig neuer Märkte und damit verbundene größere Wachstumspotentiale offenstehen.¹

Fortsetzung: Wiesbaden 1980, S.1022ff; W.Jahrreiß: Zur Theorie der Direktinvestitionen im Ausland. Berlin 1984, S.100 ff und A.J.Halbach u.a.: Direktinvestitionen in Entwicklungsländern. IFO-Studien zur Entwicklungsforschung, Bd. , München 1983.

¹ Vgl.H.Simmon: Internationale Expansion. Theoretische Konzepte und Erfahrungen in einem mittelständischen Unternehmen, in: Internationalisierung der Unternehmung, hrsg.von W.Lück. V. Trommsdorff, Berlin 1982, S.332.

Tab. 53: Häufigkeit der Motive für die Auswahl des Standortlandes bei Direktinvestitionen nach Größenklassen

Art der Motive ^{a)}	Industrieländer						Entwicklungsländer					
	sehr wichtig		wichtig		zu vernachlässigen		sehr wichtig		wichtig		zu vernachlässigen	
	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
	72	69	13	17	0	4	8	36	22	15	6	8
Absatzsicherung durch größere Marktnähe												
Umgehung von Importrestriktionen der bisherigen Abnehmerländer (z.B. Zollschränken, Importkontingentierung)	9	9	26	25	43	46	20	25	13	16	2	15
Produktions- und Transportkostenvorteile im Vergleich zum Inland (niedrige Lohn- und/oder Energiekosten)	13	12	26	39	32	39	11	21	22	24	2	17
Rohstoffsicherung bzw. Zwang zur Weiterverarbeitung in Rohstoffnähe (z.B. wegen befürchteter Ausfuhrsperrern)	3	4	2	4	64	74	1	4	0	2	32	50
Förderung von Auslandsinvestitionen durch die Bundesrepublik	0	1	6	5	55	72	1	1	7	13	23	41
Investitionsförderung durch das Gastland	4	3	11	25	49	54	3	3	20	16	21	36
Strenge Umweltauflagen im Inland	0	1	7	6	62	72	0	1	2	1	32	53
Infrastruktur, Arbeitskräftepotential, Zulieferindustrien im Gastland	5	7	17	31	40	44	0	3	13	22	19	28
Legende: A = Unternehmen mit 1 bis 499 Beschäftigten; B = Unternehmen mit 500 und mehr Beschäftigten												
a) Mehrfachnennungen möglich												

Quelle: Berger M., Uhlmann, L.: Auslandsinvestitionen kleiner und mittlerer Unternehmen, München 1985, S. 70

Die mittelständischen Unternehmen haben außerdem einen starken Nachholbedarf bei den Auslandsinvestitionen, und es besteht Grund zu der Vermutung, daß dies von der mittelständischen Industrie erkannt wurde. Daher ist in Zukunft mit einem verstärkten Engagment dieser Unternehmen im Ausland zu rechnen.¹

Ob alle bisher diskutierten Förderungsmaßnahmen zu einer Erhöhung des Direktinvestitionsvolumens in Marokko führen können, ist fraglich, denn alle EL bieten ähnliche - einige südostasiatische Länder sogar noch günstigere Produktionsstandorte als Marokko.

Verschiedene empirische Studien bestätigen, daß fiskalische und finanzielle Investitionsanreize kaum Einfluß auf das Investitionsverhalten der Unternehmen aus den IL (vgl. Tab. 58) ausüben. Es sind vielmehr andere Faktoren wie Qualifikation der Arbeitskräfte in den Gastländern, die Absatzsicherung, das Ausmaß der ausländischen Kapitalbeteiligung, und die bürokratischen Hemmnisse, die die Direktinvestitionen westlicher Unternehmen maßgeblich beeinflussen. Besonders die Klein- und Mittelunternehmen sind gegenüber diesen Faktoren empfindlicher als die großen Unternehmen (vgl. Tab. 52).

Das Kriterium der niedrigen Lohnkosten als Determinante ausländischer Investitionen in EL hat nach verschiedenen empirischen Studien keinen entscheidenden Einfluß auf die Investitionsentscheidungen der meisten internationalen Unternehmen.

¹ Vgl. G.Kayser, Schwarting: Auslandsinvestitionen als Unternehmensstrategie, in: Wirtschaftsdienst, H.9 1981, S.454.

² Ebenda, S.454.

³ Die Gewährung fiskalischer Anreize hat nur einen ergänzenden Charakter und kann die Entscheidung über Direktinvestitionen im Ausland nicht wesentlich beeinflussen. Vgl. hierzu: K.Billerbeck, Y.Yasugi: Private Direct Foreign Investment in Developing Countries. World Bank Staff, Working Papers No.348, July 1979, S.17. B.Balassa: Policy Reform in Developing Countries. Oxford 1977.

Nach einer EG-Studie erwartet die Mehrheit der befragten europäischen Unternehmen in der Zukunft keine Steigerung der Direktinvestitionen¹ in EL, die aus Lohnkostengründen vorgenommen werden.²

Diese Feststellung wird auch durch eine empirische Untersuchung des Deutschen Industrie- und Handelstages bestätigt. Danach haben auch die niedrigen Lohnkosten bei der Mehrzahl der befragten deutschen Unternehmen keinen nachhaltigen Einfluß auf ihre Investitionen in EL.³

Niedrige Lohnkosten sind nur für Investitionsentscheidungen amerikanischer Unternehmen von erheblicher Bedeutung.⁴ Da aber alle Entwicklungsländer über ein ähnliches, einige Länder sogar über ein geringeres, Lohnkostenniveau als Marokko verfügen, ist in naher Zukunft kaum mit einer stärkeren Investitionstätigkeit amerikanischer Unternehmen in Marokko zu rechnen.

Um die klein- und mittelständischen Unternehmen als Investoren zu gewinnen, muß das Beratungs- und Informationssystem beim "Industrieentwicklungsamt" ausgebaut und verbessert werden. Es müssen intensive Bemühungen unternommen werden, um sie von der Vorteilhaftigkeit der Kooperation mit den marokkanischen Betrieben zu überzeugen. Wichtige Voraussetzung dafür ist die Erhöhung der Beratungseffizienz bei den für die ausländischen Investoren zuständigen Stellen. Diese müssen über qualifizierte Mitarbeiter verfügen, die mit der Mentalität der Zielländer vertraut sind und das Beratungsinstrumentarium beherrschen. Am besten geeignet für die Beratung ausländischer Investoren sind solche Mitarbeiter, die über gute Kenntnisse in Fremdsprachen und über die sozial-

¹ Direktinvestitionen beziehen sich hier auf Verlagerung der Produktionsstätte von IL in die EL.

² Vgl. M.Bohnet u.a.: Industriestandort: Keine Utopie. Möglichkeit für die Errichtung von Exportindustrien in den assoziierten afrikanischen Staaten, in: IFO-Schnelldienst N.21 vom 31. Juli 1975, S.35.

³ Vgl. G.Kayser u.a.: Investieren im Ausland, a.a.O., S.56.

⁴ Vgl. M.Bohnet u.a.: Industriestandort, a.a.O., S.35.

ökonomischen Verhältnisse der Zielländer verfügen.¹

Eine wichtige Voraussetzung für eine erfolgreiche und dauerhafte Kooperation zwischen den marokkanischen und ausländischen Investoren besteht darin, daß die zuständigen staatlichen Stellen die geeigneten inländischen Partner für eine "Joint-Venture" ausfindig machen. Das Zusammenbringen ausländischer Investoren mit einheimischen Kapitalisten, die zwar über erhebliche Kapitalmengen verfügen, aber nicht die Grundkenntnisse im Industriemanagement besitzen, kann nur zu Mißerfolgen führen und das Interesse der ausländischen Investoren an einer Kooperation dämpfen. Dies hat sich bereits mehrfach in den letzten Jahren gezeigt.

Die Erhöhung des Direktinvestitionsvolumens in Marokko ist auch davon abhängig, ob es der Regierung gelingen wird, das Investitionsklima zu verbessern. Entscheidend ist dabei die Steigerung der Verwaltungseffizienz und die Bekämpfung der Korruption sowie der Ausbau der Ausbildungskapazitäten im technischen Bereich.² Die Herstellung der politischen Stabilität und Solidarität zwischen der Regierung und den Oppositionsparteien sind weitere wichtige Ansatzpunkte zur Verbesserung des Investitionsklimas in Marokko.

¹ Weitere Ansatzpunkte einer rationalen DI-Förderungspolitik finden sich bei B.Knall: Problems facing foreign investment in developing countries, in: Transkei, birth of a state, hrsg.von Daan S. Prinslov, Pretoria, 1976, S.73 ff.

² Die Erhöhung der Zahl der technischen Fachkräfte und qualifizierten Manager ist nach Meinung des ehemaligen Direktors der Deutschen Entwicklungsgesellschaft (DEG) eine der wichtigsten Determinanten der Direktinvestitionen in den EL. Vgl. hierzu: K.H.Sohn: Planung und Realisierung von Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, in: Internationales Management. Ansätze und Ergebnisse betriebswirtschaftlicher Forschung, hrsg. von E.Pausenberger, Stuttgart 1981, S.181ff.

3.4 Zahlungsbilanzeffekte

Die Industrialisierung der EL führt zu einer Verstärkung der Importe von Investitionsgütern, Vorprodukten und oft von Konsumgütern, die in der Regel nur über die Aufnahme von Auslandskrediten finanziert werden.

Bei dem Einfluß der Importsubstitution auf die Zahlungsbilanz können vier wesentliche Effekte unterschieden werden:

- Der Ersparniseffekt
- Der Multiplikatoreffekt
- Der Exportausfalleffekt
- Der Verschuldungseffekt.

Der Ersparniseffekt der Importsubstitution besteht darin, daß durch die Aufnahme von Produktion im Inland Devisenausgaben, die für die Einfuhren ähnlicher Güter ausgegeben worden wären, dem Land erspart bleiben.

Der Multiplikatoreffekt der Importsubstitution führt dazu, daß aus der Errichtung neuer Industrien resultierenden Einkommenssteigerungen eine zusätzliche Nachfrage entsteht, die zu einer Preiserhöhung im Fall eines knappen Güterangebots oder zum Verbrauch zusätzlicher Luxuswaren aus dem Ausland führen kann.

Der Devisenausfalleffekt entsteht dadurch, daß durch die Verwendung bisher exportierter Rohstoffe in den Importsubstitutionsindustrien die Exporterlöse zurückgehen können.

Der Verschuldungseffekt wird dadurch bewirkt, daß das importsubstituierende Land oft Kredite im Ausland zur Finanzierung der Produktionsanlagen für Importsubstitutionsbetriebe aufnimmt. Die Zahlungsbilanz wird folglich durch die jährlich zu zahlenden Tilgungen und Zinsdienste belastet. Seit 1975 hat sich das Verschuldungsvolumen Marokkos verschärft (vgl. Tab.22).

Bei der Ermittlung der Devisenersparnis durch die Importsubstitution müssen alle bisher genannten Ausgabe- und Ersparniseffekte berücksichtigt werden.

Eine exakte Erfassung der Devisenersparnis ist aber kaum möglich. Es fehlt an aussagefähigen Daten und detaillierten Statistiken

über die einzelnen Effekte der Importsubstitution. Das Ergebnis kann nur theoretisch gefolgert werden. So ist die Devisenersparnis nach Vogelsang¹ diejenige, die mit dem komparativen Preisverhältnis negativ korreliert, d.h. je höher die Devisenersparnis, desto billiger ist das heimische Produkt im Vergleich zum konkurrierenden Importprodukt.

Die Struktur der Einfuhren im Importsubstitutionsprozeß weist nach den bereits in vielen Entwicklungsländern gemachten Erfahrungen drei typische Phasen auf.²

In der ersten Phase der Importsubstitution fällt der Importrückgang bei den Fertigprodukten geringer aus als der Einfuhranstieg bei den Vorprodukten, weil die Importsubstitutionsindustrie fast alle Inputs und Investitionsgüter aus dem Ausland beziehen muß. In der zweiten Phase wird der Importanstieg kleiner, weil ein Teil der Vorerzeugnisse nun lokal produziert wird und noch kein Reinvestitionsbedarf besteht. In diesem Fall kann es zu einer Devisenersparnis kommen.

In der dritten Phase schwellen die Einfuhren mit zunehmender industrieller Verflechtung und der dadurch bedingten verstärkten Importe von Industriegütern an. Dabei fragen die vor- und nachgelagerten Industrien stärker die ausländischen Inputs nach. Die Zahlungsbilanz verschlechtert sich in dieser Phase gegenüber dem ersten Zustand.

¹ D.W.Vogelsang: Die importsubstituierende Industrialisierung, a.a.O., S.172.

² B.Stecher: Erfolgsbedingungen der Importsubstitution und der Exportdiversifizierung im Industrialisierungsprozeß. Die Erfahrungen in Chile, Mexiko und Südkorea. Kieler Studien, Bd. 136, Tübingen 1976, S.17ff. J.Donges, L.Müller-Ohlsen: Außenwirtschaftsstrategien und Industrialisierung in Entwicklungsländern. Kieler Studien Bd.157, Tübingen 1978, S.

Vergleicht man diesen Importphasenverlauf mit dem der Importe in Marokko während der Zeit 1967-1982, so kann folgender Strukturwandel beobachtet werden.

Der Anteil der Zwischengüter an den Gesamtimporten erhöhte sich von 14 % auf 32 % und der der Investitionsgüter stieg um 20 % auf 22 %.

Die Konsumgüter verminderten ihren Anteil um 20 auf 15 %. Die landwirtschaftlichen Nahrungsmittel konnten ihren Anteil an den Importen um etwa 50 %, und zwar von 27 auf 14 % verringern (errechnet nach Tab. A17).

Zu den importintensivsten Industrien zählen nach einer Studie der Weltbank¹ folgende Bereiche: Der Maschinenbau mit einem Koeffizienten von 0,86². Die Transportausrüstungen (0,72), Elektrotechnischen Produkte (10,74) und die Metallverarbeitende Industrie mit 0,74.

Sektoren mit einer geringen Importintensität sind Getränke und Tabak (0,15), Leder und Schuhe (0,19), Bekleidung (0,21), Papier und Pappe (0,25).

¹ Banque Mondiale: Incitations Industrielles, a.a.O., S. 24.

² Die Importintensität wird gemessen durch die Importe pro 1 DH direkte und indirekte Produktion.

Tab. 59: Beschäftigungsstruktur in Marokko 1960-1982, in 1000 u. %

	1960	1971	1982	in% (1982)
<u>Landwirtschaft</u>	1.834	1.988	2.351	39
<u>Industrie</u>	369	593	931*	15
Davon:				
- Wasser u. Energie	8	11	22	0,4
- Bergbau	39	45	63	1,1
- Bau u. Bauindustrie	66	171	437	7,3
- Metall- u. Elektro- industrie	39	74	-	-
- Sonstige Industrie	216	292	-	-
<u>Dienstleistungen</u>	641	895		
- Transport u. Nachrichten	80	100	141	2,3
- Handel	218	263	498	8,3
- Tourismus	8	25	-	
- Haushalt	69	127	-	
- sonstige private Dienste	62	112	-	
- öffentliche Verwaltung	203	266	533	9
<u>Sonstige</u>	108	155	474	8
Insgesamt	2.951	3.632	5.999	100

* Einschl. Handwerk

Quelle: Für 1960 und 1971 Banque Mondiale: Rapport Economique et Social, a.a.O., Tab.1.4 (Anhang).

Für 1982 Ministère du Plan...Statistiques générales sur la population et l'habitat, 1982, S.37.

3.5 Beschäftigungseffekte

Wie die Tabelle 59 ausweist, hat die importsubstituierende Industrialisierung in Marokko keinen nachhaltigen Einfluß auf das Niveau der Gesamtbeschäftigung ausgeübt. Der Anteil der industriellen Arbeitsplätze an der Gesamtbeschäftigung hat sich von 12,5 % (1960) auf 15 % (1982) leicht erhöht. Insgesamt waren 1982 etwa 600.000 Personen in der Industrie tätig. Davon waren aber nur 190.000 in der Industrie mit mehr als 10 Beschäftigten, so daß etwa zwei Drittel der Industriebeschäftigten in kleinen Betrieben tätig sind (vgl. Tab. A16).

Die Hauptsektoren der industriellen Beschäftigung sind die Textilien mit 22 %, die Nahrungsmittel (16 %), die Bekleidung und Lederwaren (14 %), die elektrotechnische und metallverarbeitende Industrie mit 17 % an den gesamten industriellen Arbeitsplätzen (vgl. Tab. A16).

Das industrielle Beschäftigungsniveau könnte angehoben werden, wenn die Importsubstitution in verschiedenen Bereichen vorangetrieben würde. Im Rahmen einer Studie der Weltbank zur Industrieförderung in Marokko wurden die Industrien mit den stärksten direkten und indirekten Beschäftigungseffekten ermittelt. Diese sind die sonstigen Industrien (196 Beschäftigte pro 1 Mio. DH Produktion), Bekleidung (131), sonstige Nahrungsmittel (118) und Möbel (118)¹.

¹ vgl. Banque Mondiale: Incitations industrielle a.a.O., S. 24

4. Mängel der Importsubstitutionspolitik und Maßnahmen zu ihrer Beseitigung.

Die bisher praktizierte Industriepolitik ist dadurch gekennzeichnet, daß sie nur die Unternehmer berücksichtigt und ihnen umfangreiche staatliche Hilfen steuerlicher und finanzieller Art gewährt. Die Verbraucher, die zum größten Teil Arbeitnehmer sind, erhalten dagegen keine steuerlichen Unterstützungen. Eine erfolgreiche industrielle Importsubstitutionspolitik setzt aber einen stark expandierenden und aufnahmefähigen Markt voraus. Dieser kann nur dann existieren, wenn die Nachfrage nach industriellen Gütern gefördert wird. Dazu können folgende Maßnahmen einen erheblichen Beitrag leisten:

- Fixierung angemessener Preise für die Importsubstitutionsgüter, wobei eine Anpassung der Löhne und Gehälter an die Entwicklung der Industriegüterpreise notwendig ist.
- Förderung des Verbrauchs durch staatliche Hilfen.
- Verbesserung des Absatzsystems für Industrieerzeugnisse.

Bei der Festsetzung der Preise für die Industriegüter sollte die allgemeine Kaufkraft der Verbraucher berücksichtigt werden. Überhöhte Preise dämpfen oft die Nachfrage und bewirken eine Stagnation bei den betreffenden Industrien.

Die marokkanischen Betriebe nutzen oft die Abwesenheit der ausländischen Konkurrenz aus und fordern von den Konsumenten sehr hohe Preise für ihre Produkte, was zu einer Dämpfung der Nachfrage führt. Die Expansion der Nachfrage nach einigen Konsumgütern war bisher nur möglich, weil der Staat die Differenz zwischen den Hersteller- und Konsumentenpreisen subventioniert hat. Die Anpassung der Löhne und Gehälter an die Preisentwicklung für Industriegüter ist eine weitere notwendige Voraussetzung für ein stetiges Wachstum der Nachfrage. Es muß verhindert werden, daß eine große Diskrepanz zwischen den Löhnen und Industriegüterpreisen entsteht.

—

Die Förderung der Nachfrage mittels staatlicher Hilfen kann durch die Verbesserung der staatlichen Beschäftigungspolitik wie Sonderprogramme zur Beschaffung von Arbeitsplätzen, Anpassung der Gehälter der öffentlichen Bediensteten an die Entwicklung des allgemeinen Preisniveaus geschehen. Dabei sollen die Empfänger geringer Einkommen stärker unterstützt werden.

Auch steuerliche Entlastungen für kleine und mittlere Verdienere können positiv auf die Gesamtnachfrage einwirken.

Die Umstrukturierung der staatlichen Finanzpolitik zugunsten in entwicklungsfördernden Projekten (wie Gesundheit, Sozialdienste, Wohnungsbau, Erziehung und Ausbildung) wird auch nicht ohne Folgen für den privaten Konsum bleiben.

Eine weitere Voraussetzung für eine erfolgreiche Importsubstitution stellt der Ausbau und die Verbesserung des Absatzsystems für Industriegüter dar.

Ein effizientes Absatzsystem liegt dann vor, wenn die Preise angemessen sind und effiziente Distributionskanäle vorhanden sind.

Ein solches System kann mit Hilfe des modernen Marketing¹ aufgebaut werden. Der Begriff Marketing umfaßt die Analyse, die Planung, die Durchführung und die Kontrolle sorgfältig ausgearbeiteter Programme, deren Zweck, die Verwirklichung der Ziele des Unternehmens zu ermöglichen. Dabei stützt sich das Marketing in starkem Maße auf die Effizienz der Organisation, wobei den Wünschen und Bedürfnissen der Zielgruppen besondere Aufmerksamkeit

geschenkt wird sowie auf effektive Produkt-, Preis-, Distributions- und Kommunikationsmaßnahmen, durch deren Einsatz die Zielgruppen auf wirksame Weise informiert, motiviert und versorgt werden können.²

Das moderne Marketing wird bisher in Marokko noch wenig angewandt. Nur Betriebe im Besitz multinationaler Unternehmen praktizieren neue Methoden der Verkaufspolitik. In vielen Fällen nutzen diese aber ihre Monopolstellung auf dem einheimischen Markt und setzen hohe Preise für ihre Produkte fest (z.B. Medikamente, Nahrungsmittel, Möbel, Getränke etc.).

¹ Zur Rolle des Marketing im Industrialisierungsprozeß vgl. D. Hahne: Marketing in Entwicklungsländern, München 1979.

² P. Kotler: Marketing für Nonprofit Organisationen, Stuttgart 1978, S. 5 f.

5. Zusammenfassung

Eines der weltweit erprobten Industrialisierungsmodelle stellt die Importsubstitution dar. Dieser Strategie bediente sich auch Marokko seit seiner Unabhängigkeit im Jahr 1956, um seine Produktionsstruktur zu diversifizieren.

Die im Abschnitt A des Kap.VI dargestellten Förderungsmaßnahmen nehmen verschiedene Formen an, zum einen gewährt der Staat den privaten Investoren (in- und ausländische) Steuer-, Zins- und Zollvorteile, zum anderen beteiligt er sich an einigen Industrieprojekten, um das Investitionsrisiko für die privaten Investoren zu minimieren. Ferner bietet der Staat zahlreiche Hilfen an wie bei der Industrieberatung und Wahl der Projekte sowie im Bereich der Vermarktung und Produktion.

Welche Wirkungen die Importsubstitution auf die gesamte Wirtschaft ausgeübt hat, wurde durch die Analyse der Produktionsstruktur, der Zahlungsbilanz und der Beschäftigung verdeutlicht. Ferner wurde der Beitrag der ausländischen Investitionen zum Importsubstitutionsprozeß untersucht und seine Bestimmungsfaktoren in Vergangenheit und Zukunft erörtert.

Die Analyse machte deutlich, daß die Importsubstitution zu einer leichten Diversifizierung der Produktionsstruktur geführt hat. Dagegen zeigte sich eine zunehmende Belastung der Zahlungsbilanz. Die Beschäftigungsstruktur konnte nur einen leichten Wandel erfahren.

Im Anschluß an dieses Kapitel wurden einige wichtige Voraussetzungen für die Wirksamkeit der Industrialisierungspolitik wie die Nachfrage- und Absatzförderung erörtert.

B. Exportförderung bzw. Exportdiversifizierung

1. Voraussetzungen für eine wirksame Exportförderung und Exportdiversifizierung

1.1 Kriterien einer effizienten staatlichen Exportförderungs- politik

Die staatliche Exportförderungs-
politik verspricht nur dann einen
Erfolg, wenn die Ausfuhrpolitik der Betriebe verbessert und den
neuen Erfordernissen auf dem Weltmarkt angepasst wird. Im einzel-
nen heißt das, die Exporteure müssen in der Lage sein, die auslän-
dischen Märkte zu erschließen und die Absatzmöglichkeiten selbst
aufzuspüren. Nur dann erscheint eine staatliche Unterstützung an-
gebracht. Die meisten Exportbetriebe in den EL können in der Re-
gel aber nicht alle Probleme, die mit der Erschließung ausländi-
scher Märkte verbunden sind, aus eigener Kraft bewältigen. Von da-
her erscheint eine staatliche Exporthilfe notwendig, um den ein-
zelnen Betrieben den Einstieg in die Exportmärkte zu erleichtern
und gleichzeitig die damit verbundenen hohen Kosten zu senken.
Im Rahmen einer systematischen Exportförderungs-
politik muß in ers-
ter Linie dafür gesorgt werden, daß die Produktion exportfähiger
Güter und die Produktion von Rohstoffen für industrielle Export-
waren erhöht wird. Das Schwergewicht soll auf die Erzeugung jener
Güter gelegt werden, die tendenziell eine wachsende Weltnachfrage
aufweisen.¹

Der Staat sollte möglichst alle bei der Erschließung von Export-
märkten auftretenden Engpässe beseitigen und auch die wichtigsten
Voraussetzungen für die Erhöhung der Konkurrenzfähigkeit der hei-
mischen Güter auf den Weltmärkten schaffen. Dies kann durch fol-

¹ B.Knall: Erfolgsbedingungen für Importsubstitution und Export-
diversifizierung als Entwicklungsstrategie in Süd- und Südost-
asien, in: Probleme der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung,
hrsg. von H.Giersch, H.D.Haas: Schriften des Vereins für Sozial-
politik, Neue Folge Bd.78. Berlin 1974, S.324ff.

gende Maßnahmen erreicht werden¹:

- Förderung der Produktivität und des Kostendenkens in allen Phasen des Produktions- und Exportprozesses.
- Gewährung finanzieller und fiskalischer Entlastungen und sonstige Anreize.
- Schaffung bzw. Verbesserung exportorientierter Infrastruktureinrichtungen, z.B. Exporthandelshäuser, Außenhandelsbanken, Versicherungen, Speditionen, Verkehrsverbindungen, Lagerhäuser, Ausbildung von Fachkräften für die verschiedenen Tätigkeitsformen wie Fremdsprachen, Marketing, öffentliche Verwaltung.
- Identifikation potentieller Exportprodukte in den bestehenden oder neu zu gründenden Industrien, die auf dem Weltmarkt gute Absatzchancen haben.
- Sicherung der Rohstoff- und Vorproduktbasis für Exportproduktion durch Eigenherstellung oder Einführen.
- Produktionsanpassung an die Erfordernisse der jeweiligen Auslandsmärkte (Material, Qualität, Design, Präferenzen). Information der potentiellen Abnehmer (inländischer Exporthandel und ausländische Kunden) über das Exportpotential.

1.2 Mindestanforderungen an die betriebliche Absatzpolitik

Im Gegensatz zur Erschließung inländischer Märkte verlangt die Exporttätigkeit von den anbietenden Unternehmen neue, den Anforderungen ausländischer Märkte entsprechende Methoden des modernen

¹ C.Kapferer: Erläuterungen zum systematischen Ansatz einer funktional orientierten Exportförderung für Entwicklungsländer, in: Grundfragen der wirtschaftlichen Zusammenarbeit. Exportförderung Welternährung. Wissenschaftlicher Beirat beim BMZ. Wissenschaftliche Schriften des BMZ, Bd.31, Stuttgart 1979, S.33.
C.Wilhems: Hauptelemente eines effizienten Exportförderungssystems, in: Grundfragen der wirtschaftlichen Zusammenarbeit, a.a.O., S.43. B.Knall: Erfolgsbedingungen für Importsubstitution und Exportdiversifizierung, a.a.O., S.324ff. A.Hartog: Exportförderung für Entwicklungsländer, in: Auswertung der Dokumentation der Dritten Welthandels- und Entwicklungskonferenz 1972, Stuttgart, S.359 ff.

Exportmarketings.¹ Außerdem müssen sie die ausländische Nachfrage in den Mittelpunkt aller ihrer Überlegungen und Tätigkeiten stellen. Die Exporteure müssen ihre Absatzpolitik aktiv gestalten und dürfen sich nicht passiv verhalten, d.h. auf die Käufer warten. Die Exportbetriebe müssen sich verstärkt um die Gewinnung von Kunden im Ausland bemühen. Dies ist umso dringlicher, je mehr die eigenen Produkte mit den ausländischen in Konkurrenz treten. Die Exportbetriebe müssen daher die notwendigen Kenntnisse über die Auslandsnachfrage sowie über Verbraucherpräferenzen, Absatzformen und Kontaktmöglichkeiten zu potentiellen Käuferⁿ erlangen. Der Export setzt damit intensive, eigene organisatorische Tätigkeiten und Marketingsaktivitäten voraus. Neben den betrieblichen Vorbereitungen muß der Exporteur selbst die Aufträge akquirieren und abwickeln sowie die folgenden Aufgaben bewältigen²:

- Markterkundung und Produktwahl,
- Festsetzung der Exportpreise und Auswahl der Absatzmärkte,
- Gestaltung der Lieferkonditionen und Wahl des Absatzweges.

Als ein Instrument zur Erreichung einer effizienten betrieblichen Absatzpolitik ist der Einsatz des modernen Exportmarketings zu betrachten. Auf seine Bedeutung für die Förderung der Industriegüterausfuhr in den EL hat die UNIDO in zahlreichen Schriften hingewiesen.³ Sie sieht in der Einführung neuer Verkaufstechniken und dem Aufbau von staatlichen Exportförderungsstellen in den EL einen fundamentalen Entwicklungsfaktor.

1.2.1 Ausbau des Exportmarktforschungssystems

Jeder Auslandsmarkt hat seine spezifischen Eigenschaften und Marktstrukturen, die sich zwischen IL und EL sehr stark unterscheiden; z.B. haben die einzelnen Länder verschiedene Gesell-

¹ C.Kapferer: Grundzüge des betrieblichen Exportprozesses, in: Grundfragen der Zusammenarbeit, a.a.O., S.34.

² Ebenda, S.34ff

³ Vgl. z.B. UNIDO: Exportmarketing Organisations, ID/Lonf. 1./B. 24 vom 2.7.1967, S.10ff. UNIDO: Promotion of exportoriented Industries, Monograph No.19, New York 1969.

schaftssysteme und Wirtschaftsformen oder die Einwohner unterscheiden sich voneinander durch Sprache, Gewohnheiten, Mentalität, Denk- und Handlungsweisen.

Der Marktforscher muß sich daher auf die Gegebenheiten der einzelnen Märkte einstellen und konzentrieren sowie die Informationen über die politischen, wirtschaftlichen, währungs- und handelspolitischen Verhältnisse sammeln, um Auslandsmärkte beurteilen zu können. Zur Vervollständigung der Marktbeurteilung gehört auch die Analyse der Leistungsbilanzen und der Rechtsverhältnisse. Die Weltmarktbeobachtung spielt eine große Rolle im Rahmen des internationalen Marketings. Sie liefert dem Unternehmen die relevanten Informationen darüber, ob sie sich auf den internationalen Märkten betätigen sowie welche Märkte sie anstreben und wie sie auf diesen Märkten operieren sollen.¹

Die primäre Aufgabe der Weltmarktbeobachtung liegt damit in der systematischen Suche und Erschließung zusätzlicher Märkte für vorhandene, zu diversifizierende oder neu zu schaffende Produkte.²

Zu den Aufgaben der Auslandsmarktforschung zählen insbesondere³:

- Die systematische Bearbeitung der Auslandsmärkte,
- Die Analyse der im Auslandsmarketing verkaufsrelevanter Umweltkonstellationen,
- Die Analyse der Verkaufsbedingungen,
- Die Bestimmung der Zielgruppen für das Produkt und für die absatzpolitischen Maßnahmen auf den Zielmärkten,
- Die Bereitstellung von Informationen für Absatzprognosen,
- Die Beschaffung von Informationen für den Einsatz einzelner Marketingsmaßnahmen und die laufende Planung und Kontrolle der Auslandsgeschäfte.

¹ J.Hensmann: Die Weltmarktbeobachtung, in: Handwörterbuch der Absatzwirtschaft, hrsg. von B.Tietz, Stuttgart 1974, S.2201 ff.

² Ebenda, S.2202.

³ Vgl. G.Stahr: Auslandsmarketing, Bd.1: Marktanalyse, Stuttgart 1979, S.35ff.

Die volkswirtschaftliche und betriebswirtschaftliche Analyse soll folgende Daten im einzelnen prüfen und auswerten¹:

- Makroökonomische Größen wie Im- und Exporte, Produktion, Konsum, Kaufkraft, Bevölkerung, Wachstum, Löhne, Preise, Konjunkturverlauf, Käuferstruktur.
- Künftige Entwicklung der Nachfrage auf nationalen und internationalen Märkten.
- Geographische und kulturelle Gegebenheiten der einzelnen Märkte
- Handelspolitische und rechtliche Bedingungen für den Marktzutritt (Zölle, Kontingente, Handelsverträge, Verpackungsvorschriften, Zollformalitäten etc.).
- Zahlungskonditionen
- Konkurrenzverhältnis für die eigenen Produkte (Anzahl der Hersteller, Größe der Unternehmen...).
- Produktionsprogramm, Substitutionsquoten, Kapazitätsauslastung.
- Geeignete Kontaktstellen, die der Informationsbeschaffung bzw. Vertiefung der Absatzförderung dienlich sein können wie Werbe- wochen und Messen.
- Analyse der Absatzwege und Distributionsprobleme.

All dies dient dazu, sich ein klares Bild über die politische, wirtschaftliche und geographische Lage der einzelnen Länder zu verschaffen.

Die Evaluierung der politischen Lage ist insofern von Bedeutung, als sie einen Indikator für die Stabilität des Außenhandels, für den Devisentransfer, die Zoll- und Sozialpolitik darstellt.

Die Exportmarktforschung erfordert im Gegensatz zur Marktforschung im Inland mehr Anstrengungen und verursacht auch höhere Kosten.

¹ Vgl. C.A.Sitting: Marketing auf ausländischen Märkten. Leitfa- den für die exportorientierten Unternehmen. Bonn 1974, S.96f.
M.Meffert: Marketing: Einführung in die Absatzpolitik, 3.Aufl., Wiesbaden 1978, S.34ff.

Aufgrund der geringen Ausstattung der Betriebe mit ausreichenden finanziellen Mitteln und gut geschulten Exportmarketingspezialisten ist es vor allem in den Entwicklungsländern Aufgabe des Staates, die Einrichtung nationaler Exportforschungsinstitute zu fördern und die Ausbildung im Marketingwesen zu verbessern.

1.2.2 Verbesserung der Preis-, Produkt- und Konditionenpolitik

1.2.2.1 Preispolitik

Innerhalb des Exportmarketings kommt der Gestaltung einer optimalen Preisstrategie eine Schlüsselfunktion bei der Erschließung ausländischer Märkte zu.

Eine effiziente Preispolitik soll alle Faktoren, die auf die Preiskalkulation Einfluß ausüben, berücksichtigen und die Verhältnisse auf dem Weltmarkt nicht außer Acht lassen.

Die Ermittlung von wettbewerbsfähigen Preisen für die Exporte stellt ein besonderes Problem dar, weil die einzelnen Märkte sehr verschiedene Strukturmerkmale aufweisen, die dementsprechend in der Preisgestaltung mitberücksichtigt werden müssen. Es muß daher geprüft werden ob die eigenen Erzeugnisse unter Preis und Qualitätsgesichtspunkten auf den einzelnen ausländischen Märkten überhaupt wettbewerbsfähig sind. Dabei ist die genaue Analyse der Hersteller- und Einzelhandelspreise im Zielland in Betracht zu ziehen. Bei der Festlegung von Exportpreisen wird zwischen zwei Strategien unterschieden: die Abschöpfungsstrategie zum einen und die Penetrationsstrategie zum anderen.¹ Die Abschöpfungsstrategie geht in der Regel davon aus, daß ein relativ hoher Preis für das neue Gut festgesetzt wird und mit zunehmender Eroberung von Marktanteilen dann eine sukzessive Preissenkung erfolgt. Diese Strategie kann nur dann zum Erfolg führen, wenn bestimmte Voraussetzungen wie die Existenz einer preiselastischen Nachfrage erfüllt sind. Bei der "Penetrationsstrategie" erfolgt die Anpassung der Export-

¹ G.Stahr: Auslandsmarketing Bd.II: Marketingstrategie, Stuttgart 1979, S.117f.

preise an die Konkurrenz. Sie ist nur dann zu empfehlen, wenn die Auslandsnachfrage nach den eigenen Produkten eine hohe Preiselastizität aufweist.

Bei der Fixierung der Exportpreise müssen inner- und außerbetriebliche Faktoren berücksichtigt werden.¹ Die innerbetrieblichen Determinanten beziehen sich auf Kosten, Liquidität und Produktionsprogramm des Betriebs. Bei den außerbetrieblichen Faktoren muß zunächst zwischen Standardprodukt (z.B. Konsumgüter, Vorprodukte) und Spezialprodukt (z.B. Investitionsgüter) unterschieden werden. Dann muß eine Reihe von Maßnahmen berücksichtigt werden wie² Verbot des Dumping, Kartellgesetze, Wettbewerbsrecht, Zölle, sonstige Einfuhrabgaben, Lizenzen, Abwertung und Aufwertung der einheimischen Währung, strenge Preiskontrolle bei Nahrungsmitteln und Medikamenten, Mindest- und Höchstpreise usw. Diese Beispiele zeigen deutlich, wie stark der Spielraum für die Gestaltung einer freien Preispolitik im Auslandsgeschäft durch staatliche Maßnahmen beeinflußt werden kann.

Zu den außerbetrieblichen Daten gehört ebenfalls die Analyse der Marktstruktur im Ausland (Zahl der Anbieter und Nachfrager, vollkommene oder unvollkommene Märkte), die Berücksichtigung des Lebenszyklus des Produktes, die Organisationsstruktur des Handels und die Anzahl der Handelsstufen, die das Produkt vom Produzenten bis zum Endabnehmer zu durchlaufen hat.

Die Festlegung des FOB-Preises muß außerdem alle möglichen Risiken wirtschaftlicher und politischer Natur in Betracht ziehen und dementsprechend gewichten.

1.2.2.2 Die Produktpolitik

Die Produktstrategie umfaßt alle Maßnahmen, die die Gestaltung des Auslandssortiments beeinflussen. Hierzu zählen alle betrieblichen Entscheidungen, die in direktem Zusammenhang mit der Her-

¹ Vgl. hierzu: G.Stahr: Auslandsmarketing Bd.2: Marketingstrategie, a.a.O., S.121ff, und H.Simmon: Preismanagement, Wiesbaden 1982, S.11f.

² Vgl. G.Stahr: Auslandsmarketing Bd.2, a.a.O., S.121ff.

stellung oder Entwicklung neuer Produkte für die Exportmärkte stehen. Bei diesem Entscheidungsprozeß wird von Produktselektion (Auswahl der Exportprodukte), von Produktvariation (Anpassung der Produkte an die jeweiligen Bedürfnisse auf den ausländischen Märkten) und von Produktinnovation¹ (Einführung neuer Produkte) gesprochen.²

Die Produktpolitik hat die Aufgabe, die technischen Eigenschaften des Produkts mit marktbezogenen Erfordernissen und diese mit den absatzpolitischen Maßnahmen in Einklang zu bringen.³ Je nach Produkttyp können verschiedene Elemente herausgestellt werden⁴: Materialbeschaffenheit, Qualitätsstufe, Haltbarkeit, Produktfarbe, Geruch, Größe, Form, Geschmack, Gebrauchswert, Nutzeffekt, Textaussage, graphische Gestaltung der Produktverpackung, Etikettierung und Markierung. Das Produkt muß das Interesse der Absatzmittler wecken und spezifischen Konsumentenpräferenzen entgegenkommen. Erfolgsversprechende Chancen auf ausländischen Märkten haben in der Regel nur solche Produkte, die auf spezifische Wünsche der Konsumenten eingehen.

¹ Dies kann in Form von Produktdifferenzierung geschehen, d.h. Einführung neuer Produktvarianten zu dem bereits bestehenden Produktionssortiment für den Auslandsmarkt, oder in Form von Produktdiversifikation, d.h. Ausbreitung des Leistungsprogramms um neue Produkte, die aber in einem Zusammenhang mit dem bisherigen Produktionsprogramm stehen. Vgl. hierzu: G.Stahr: Auslandsmarketing Bd.2: Marketingsstrategie, Stuttgart 1979, S.23ff.

² Vgl. ebenda, S.20ffß.Ringle: Exportmarketing, Wiesbaden 1977, S.133 f. M.Meffert, J.Althans: Internationales Marketing, Stuttgart 1982, S.121ff. U.Koppelman: Marketing für Produkte, in: Management Enzyklopädie. Managementwissen unserer Zeit, 2.Aufl. Landsberg 1984, S.569ff.

³ Vgl. W.Beuttel: Produktbezogene Entscheidungen für Auslandsmärkte. Eine empirische Darstellung, München 1981

⁴ Vgl. C.Kapferer: Grundzüge des betrieblichen Exportprozesses, in: Grundfragen der wirtschaftlichen ...,a.a.O., S.33 ff.

Nach diesem Abriß des Produktmarketings stellt sich nun die Frage für Marokko, welche Produkte soll es exportieren? Ein wichtiges Kriterium für die Auswahl der einzelnen Exportgüter stellen die komparativen Kostenanteile dar. In Marokko verfügt eine Reihe von Produkten über solche Vorteile. Dazu gehören Textilien, Lederwaren, Fisch-, Gemüse- und Obstkonserven und Baustoffe. Auch einige Bereiche der Chemie (Arzneimittel, Kosmetik), Kunststoffe, Fahrzeugbau und Sportartikel weisen erhebliche Produktionsvorteile auf¹.

Bei allen diesen Produkten ist das Kapital-Arbeitsverhältnis niedrig. Nach einer Studie der Weltbank beträgt der Koeffizient der realen ökonomischen Kosten² für die Textilien: 0,59 (Hemden), 0,69 (Hosen), 0,77 (Anzüge) und 0,91 (Schuhe). Bei Gemüse- und Obstkonserven liegt er zwischen 0,7 und 0,8.

Auch für einige Produkte der Chemie, Papierindustrie und metallverarbeitenden Industrie wurden ähnliche Werte ermittelt. Die Auswahl der Produkte nach Kostenaspekten ist notwendig, aber nicht ausreichend für die Erschließung der Weltmärkte. Es müssen weiterhin die Nachfragepräferenzen und die Marktzutrittsbedingungen für die zu exportierenden Güter berücksichtigt und untersucht werden.

¹ Dies ist das Ergebnis einer Weltbankstudie zum Exportpotential Marokkos, vgl. Banque Mondiale: Incitations Industrielles a.a.O., S. 22 f.

² Die realen ökonomischen Kosten entsprechen dem Arbeits- und Kapitalvolumen, das notwendig ist, um eine Einheit einer zusätzlichen Devisen, entweder über die Importsubstitution zu sparen oder über den Export zu gewinnen.

1.2.2.3 Die Konditionenpolitik

Zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit auf ausländischen Märkten steht auch das Instrument der Konditionenpolitik zu Verfügung. Es bezieht sich vor allem auf die Gestaltung der Lieferungs- und Zahlungsbedingungen.¹ Ihr Gegenstand im einzelnen ist Aufmachung, Verpackung, Versicherung, Transport sowie Gewährung von Zahlungszielen.

Zu den Mindestanforderungen an eine wettbewerbsfähige Konditionenpolitik gehört die Absicherung der Exportwaren gegen Kurschwankungen und Währungsrisiken und die Berücksichtigung der Außenhandelsgesetze in den einzelnen Zielländern wie Bardepotpflicht, Mindestzahlungsziele, Devisenbeschränkungen etc.

1.2.3 Verbesserung der Distributions- und Kommunikationspolitik

1.2.3.1 Die Distributionspolitik

Die primäre Aufgabe der Distributionspolitik besteht zum einen in einer Vertriebspolitik, zum anderen in einer Marketingslogistik.² Die Vertriebspolitik hat das Ziel, den Vertrieb der Ware unter optimalen Bedingungen zu gestalten. Hierbei muß geprüft werden, welche gesetzlichen Vorschriften im Ausland (z.B. Importlizenz, Gesundheitsvorschriften, Verpackungsnormen, Vertriebskanalvorfixierung) bestehen und ob das eigene Produkt davon betroffen ist. Darüberhinaus muß die Struktur der beabsichtigten Vertriebskanäle

¹ G.Stahr: Auslandsmarketing Bd.2, a.a.O., S.168f. H.Meffert, J. Althans: Internationales Marketing, Stuttgart 1982, s.178ff.

² Der Begriff Distribution bezeichnet die Überbrückung der räumlichen und zeitlichen Unterschiede zwischen der Produktion und der Verwendung des Gutes im Ausland. Unter Absatz- oder Vertriebskanal versteht man den Weg, dem ein Produkt vom Hersteller bis zum Abnehmer im Ausland folgt. Vgl. hierzu: G.Stahr: Auslandsmarketing Bd.2, a.a.O., S.41f. H.Meffert, J.Althans: Internationales Marketing, Stuttgart 1982, S.153ff.

genauer untersucht werden.¹

In der Regel wird zwischen dem Export in eigener Regie und dem Export über fremde Organe unterschieden.² Bei dem Vertrieb in eigener Regie kann die Ware über eine eigene Niederlassung im In- oder Ausland oder über eine Beteiligungsgesellschaft (sog. Joint-Venture) im Importland verkauft werden.

Die Gründung von Handelsniederlassungen mit Beteiligungen von einheimischen Interessenten oder Firmen des betroffenen Landes gehört zu den wirksamsten Maßnahmen, um ausländische Märkte zu erschließen.

Über die Gründung einer eigenen Verkaufsniederlassung im Ausland, die die Distribution, Lagerhaltung, den Service, die technische Beratung - besonders wichtig für die hochwertigen Industriegüter - und die Werbung übernimmt, kann der Betrieb eine weitgehende Kontrolle über die Exportabwicklung seiner Produkte erlangen. Durch die eigene Präsenz auf dem ausländischen Markt wird ein enger Kontakt zu den Abnehmern hergestellt. Es wird auch die durch Fremdvertretung verursachte "Filterwirkung" in Bezug auf wichtige Marktinformation vermieden.⁴ Die Erfahrungen der IL und einiger EL machen den Einsatz dieser Vertriebsstrategie für die Markterschließung im Ausland unerlässlich.

¹ Ebenda, S.153f und G.Bernkopf: Strategien zur Auswahl ausländischer Märkte. Entscheidungsgrundlagen und Lösungsansätze, München 1980; J.Simmerl: Die Gestaltung des internationalen Absatzsystems. Eine empirische Darstellung, München 1981.

² Die Einteilung der Vertriebskanäle kann aber auch nach direktem und indirektem Export erfolgen. Beim direkten Export wird auch von sog. nullstufigem Vertriebskanal und beim indirekten Export von zwei- oder mehrstufigem Vertriebskanal gesprochen. Die verschiedenen Vertriebsformen können in unterschiedlichen Varianten auftreten. Vgl. hierzu: G.Stahr: Auslandsmarketing Bd.2, a.a.O., S.44ff. R.M.Maas: Absatzwege, Wiesbaden 1980.

³ H.Seidel: Die Erschließung von Auslandsmärkten. Auswahlkriterien, Handlungsalternativen, Entscheidungshilfen. Berlin 1977.

⁴ Ebenda, S.97.

Die Exporterfolge der Industrieländer werden zum größten Teil darauf zurückgeführt, daß die Töchter der multinationalen Unternehmen oder sonstiger Firmen in den einzelnen Importländern präsent sind, dort selbst die Einfuhr abwickeln und über ein Verkaufsnetz im Importland verfügen. Dagegen besitzen die meisten Entwicklungsländer einschließlich Marokko solche Einrichtungen nicht. Am Beispiel des Importmarktes in der BRD läßt sich zeigen, daß osteuropäische Staaten und einige Entwicklungsländer nur über die Errichtung eigener oder gemischter Handelsniederlassungen Exporterfolge erzielen konnten.

So exportierte 1978 Polen mehr als 70% seiner Waren in die BRD über 20 Joint-Ventures. Ungarn und Rumänien exportieren mehr als 50% ebenfalls über Firmen unter eigener Beteiligung. Bei der Sowjetunion werden bis 17% der Lieferungen in die BRD von ähnlichen Gesellschaften abgewickelt. Auch Südkorea verkauft seine Waren auf dem deutschen Markt über 16 eigene Handelsniederlassungen.¹

Der Export über fremde Organe wird folgendermaßen abgewickelt: Der Vertrieb erfolgt entweder direkt über den Verkauf der Waren an das Importland oder indirekt über Schaltung eines Mittlers im Exportland. Oft können diese Mittler, z.B. spezialisierte Außenhandelsunternehmen, den Markt besser erschließen als viele kleine Betriebe, die die erforderliche Exporttechnik nicht beherrschen.² Die Vorteile dieses Exportweges liegen hauptsächlich in der Senkung der mit der Ausfuhr zusammenhängenden Kosten bzw. in der Verstärkung der Auslandstätigkeit, insbesondere derjenigen Unternehmen, die aus Kostengründen den Export nicht aufnehmen. Darüberhinaus werden alle Funktionen eines modernen Exportmarketings von der Exportgemeinschaft in der Regel übernommen.³

¹ Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels, Jahresbericht 1978/1979, S.60.

² H. Seidel: Die Erschließung von Auslandsmärkten, a.a.O., S.93.

³ Ebenda, S.97.

Der Export über Importeure und Kommissionäre im Einfuhrland bietet den Vorteil, daß diese oft den Markt gründlich kennen und über gute Kontakte zu den Verbrauchern verfügen. Die Vorteile hängen aber auch von den einzelnen Produkten und deren Eigenschaften ab. Daher ist die Auswahl eines geeigneten Importeurs im Ausland von großer Bedeutung für den Exporterfolg. Und es müssen dabei folgende Kriterien berücksichtigt werden¹:

- Welche Rolle wird der Importeur im Vertrieb eigener Produkte spielen?
- Welche Verkaufsstrategien verfolgt er?
- Welche Produkte vertreibt er noch zusätzlich?
- Verfügt er über eine gewisse Dynamik in seiner Vertriebsstrategie?

Darüberhinaus muß das Interesse des Importeurs und des Exporteurs gleichgewichtet sein. Nur in diesem Fall kann eine Zusammenarbeit zu den erwünschten Exporterfolgen führen.²

Eine weitere wirksame Vertriebsform stellt die Exportkooperation dar. Dies bedeutet, daß sich verschiedene Hersteller zu einer Exportgemeinschaft freiwillig mit dem Ziel einer teilweisen oder vollständigen Ausgliederung einzelner Exportfunktionen aus den beteiligten Unternehmen zusammenschließen. Die Exportgemeinschaft kann in Form einer Verkaufsvermittlung, einer Kundendienst- oder einer Förderungsgemeinschaft bestehen.³

1.2.3.2 Kommunikationspolitik

Die Kommunikationsstrategie umfaßt sämtliche Maßnahmen, die ein Unternehmen ausschließlich zur Übertragung gezielter Informationen an verschiedene Zielgruppen im Ausland einsetzt.⁴

¹ M.Garcin: Une stratégie d'exportation pour l'entreprise, Paris 1977, S.97.

² Ebenda, S.77.

³ H.Seidel: Die Erschließung von Auslandsmärkten, a.a.O., S.97ff

⁴ Vgl. G.Stahr, H.Stabenau: Exportieren mit System, Hamburg 1975

Ihr stehen drei wichtige Instrumente zur Verfügung¹:

- Werbung
- Verkaufsförderung
- Öffentlichkeitsarbeit.

Die Werbung hat das Ziel, mit Hilfe spezieller Kommunikationsmittel auf bestimmte Kunden im Ausland einzuwirken und sie zugunsten der Produkte des werbenden Unternehmens bzw. Landes zu beeinflussen. Die Werbung hat weiterhin die Funktion, den Einsatz aller anderen Marketinginstrumente zu unterstützen.

Die Verkaufsförderung bezieht sich auf alle Maßnahmen, die den Absatz der Produkte beim Durchfluß vom Hersteller zu den Käufern im Ausland fördern. Im Gegensatz zur Werbung, die versucht, den ausländischen Kunden an das Produkt heranzuführen, wird bei der Verkaufsförderung das Produkt an den Kunden herangeführt.²

Bei der Öffentlichkeitsarbeit, "Public Relations", handelt es sich um Werbung für öffentliches Vertrauen, bei der Gruppen wie Abnehmer, Kreditinstitute, staatliche Organisationen und Verbände anvisiert werden können.

Die Öffentlichkeitsarbeit soll das Interesse und die Sympathie der Kunden wecken.

Als wirksames Instrument der Public Relations können Vergabe von Spenden, Pressekonferenzen, Ausstellungen etc. genannt werden.³

Eine der wirksamsten Maßnahmen der Werbung stellt die Beteiligung der Unternehmen an internationalen Messen und Ausstellungen dar. Die Messen dienen der unmittelbaren Kontaktaufnahme mit potentiellen Abnehmern, einmal durch direkte Information der potentiellen Käufer und durch persönliche Gespräche, zum anderen durch die Präsentation und Vorführung der Produkte. Dadurch werden die Kontakte zwischen Menschen und Gütern gefördert oder der Menschen untereinander.⁴

¹ Vgl. G.Stahr: Auslandsmarketing Bd.2: Marketingstrategie, Stuttgart 1979, S.86ff.

² Ebenda, S.112.

³ Ebenda, S.114.

⁴ Ebenda, S.87ff; H.Meffert: Marketing, Wiesbaden 1977, S.

1.2.4 Zum Stand des Exportmarketing in den marokkanischen Betrieben

Nach der Diskussion und Darstellung der wichtigsten Maßnahmen einer modernen betrieblichen Exportstrategie wollen wir hier versuchen, ein Bild vom Zustand des Marketings im allgemeinen und des Exportmarketings im speziellen in den marokkanischen Betrieben zu vermitteln. Da darüber aber keine empirischen Studien verfügbar sind, haben wir in zahlreichen persönlichen Gesprächen mit den Verkaufsstellen einzelner Betriebe festgestellt, daß die angewandten Verkaufstechniken weit entfernt sind von der Strategie des modernen Marketing.

Die Preisgestaltung bei den meisten marokkanischen Betrieben ohne Beteiligung multinationaler Unternehmen erfolgt in vielen Fällen ohne Berücksichtigung der Weltmarktverhältnisse.

Die Preise sind daher oft überhöht. Einige Betriebe orientieren ihre Exportpreise sogar am Entwicklungsstand der Zielländer, so daß für die BRD, die USA und die Schweiz relativ hohe Preise verlangt werden¹, ohne die Preise der Konkurrenz in Betracht zu ziehen. Hinzu kommt die Unkenntnis der sonstigen absatzpolitischen Instrumente. Das Warten auf den Eingang von Anfragen und das passive Verhalten gegenüber den Kunden kennzeichnen oft die Unternehmensführung der marokkanischen Betriebe. Einige dieser Betriebe erzielen nur deshalb bedeutende Exportumsätze, weil sie entweder sehr enge Verbindungen zu den französischen Abnehmern seit der Kolonialzeit unterhalten oder es sind ausländische Importeure, die über ein aktives Beschaffungsmarketing an die Produkte der marokkanischen Betriebe herauskommen, wie z.B. bei Berberteppichen, Textilien und Schuhen sowie Reisebedarfsartikel und Obst- und Gemüsekonserven.

¹ Dies konnte ich in zahlreichen Gesprächen mit den einzelnen Betrieben feststellen.

1.3 Abbau des zunehmenden Protektionismus in den IL und Verstärkung der Handelshilfe

1.3.1 Liberalisierung der Importe aus EL

1.3.1.1 Schizophrene Haltung der IL im Welthandel

Die gegenwärtige internationale Arbeitsteilung ist dadurch gekennzeichnet, daß die meisten EL vorwiegend auf die Produktion von Rohstoffen und landwirtschaftlichen Erzeugnissen spezialisiert sind, die IL dagegen in erster Linie Exporteure von hochwertigen Konsum- und Investitionsgütern sowie von technischem und organisatorischem Know-how sind¹. Diese Form internationaler Arbeitsteilung hat sich bisher für die EL als wenig befriedigend herausgestellt², weil die Nachfrage nach ihren Produkten langsamer steigt als die Nachfrage nach den Industriewaren der IL. Um die Exporte der EL in die IL zu erhöhen, reicht natürlich die Beherrschung der Marketingtechniken allein nicht aus. Es muß vielmehr ein freier Zugang zu diesen Märkten gewährleistet sein. Der zunehmende Protektionismus in den IL, der seit Mitte der 70er Jahre verstärkt eingesetzt hat, bietet wenig Hoffnung für eine Expansion der Ausfuhren aus der Dritten Welt. Damit kann jede Exportförderung bzw. Exportdiversifizierung zum Scheitern verurteilt sein.

Obwohl zahlreiche Prüfungssysteme mit dem Ziel eingeführt

¹B. Stecher: Entwicklungspolitische Kriterien a.a.O., S. 15 f.

²Die Abkoppelungsanhänger sehen diese Spezialisierungsform und die damit zusammenhängenden sehr geringen Wachstumsimpulse als Ausbeutung des Südens durch den Norden, vgl. hierzu: H. Elsenhans: Abkoppelungsmodelle: Südliche Sichtweisen in: Neuorientierung in den Beziehungen zwischen der EG und den EL. Hrsg. von F. Fritzmeyer u.a. DIW-Sonderheft 140, Berlin 1984, S. 89 ff.

wurden, die Exporte der EL zu steigern, blieb ihre Wirksamkeit vor allem deshalb beschränkt, weil die IL zum einen die meisten Agrarerzeugnisse weitgehend von Zollpräferenzen ausgeschlossen haben, zum anderen weil sie für die begünstigten Waren Kontingente eingeführt haben und diese mit sonstigen nicht-tarifären Abgaben belasteten, um zu verhindern, daß die begünstigten Exporte unkontrolliert expandieren.

Die EG und die USA haben mit zahlreichen EL Selbstbeschränkungsabkommen ausgehandelt, so z.B. für Fernsehapparate, Schuhe und Textilien. Das System der Selbstbeschränkungen wurde geographisch so ausgedehnt, daß praktisch keine undichte Stellen mehr blieben¹.

Im Fall der Exporte Marokkos in die USA erhalten alle Produkte außer Agrargütern und Textilien Zollfreiheit oder Zollsenkungen. In der Liste der kontingentierten Exporte in die USA wird Marokko nicht aufgeführt². Denn bisher blieben die marokkanischen Industrieausfuhren in die USA unbedeutend.

Die Exporte Marokkos in die EG genießen zwar zum größten Teil Zollvorteile. Viele wichtige Waren (z.B. Agrargüter, konservierte Nahrungsmittel) werden aber nicht begünstigt.

Die Forderung der EL nach einem freien Zugang zu den Industriegütermärkten in den IL erfolgte bereits auf der ersten Welthandelskonferenz in Genf im Jahr 1964. Auf der vierten Welthandelskonferenz in Nairobi im Jahr 1976 stellten die EL diesen Punkt besonders heraus in ihrer Forderung nach

¹ H. Müller-Godeffroy, A. Pfaller, u.a.: Der neue Protektionismus a.a.O., S. 34

² Ausführlich behandelt werden die Auswirkungen der amerikanischen Zollpräferenzen auf Exporte der EL bei A. Sapir, L. Lundberg: The US-Generalized System of Preferences and Impacts, in: R.E. Baldwin and Anne O. Krueger: The Structure and Evolution of Recent US-Trade Policy, Chicago, London 1984

einer neuen Weltwirtschaftsordnung¹. Die IL setzten dem jedoch einen immer entschiedeneren Widerstand entgegen². Damit nehmen die IL eine schizophrene Haltung in der Weltwirtschaftspolitik ein, denn wer "... seine Bedenken gegen das integrierte Rohstoffprogramm und den gemeinsamen Fonds auf die mögliche Beeinträchtigung des freien Spiels der Marktkräfte stützt, muß, um glaubwürdig zu bleiben, seine liberale Grundhaltung mit der Öffnung der Märkte für die Erzeugnisse der Entwicklungsländer unter den Beweis stellen ..."³

Die westlichen Regierungen sollten nicht nur die Vorzüge des Freihandels predigen, sondern auch den zweiten Schritt⁴ in diese Richtung tun⁵ und die Konsequenzen aus der Öffnung ihrer Märkte, d.h. den Strukturwandel, akzeptieren.

Wie wichtig der Zollabbau für die Einfuhren aus den EL ist, machen einige Berechnungen der Weltbank sehr deutlich. Danach haben die Exporte verarbeiteter Produkte aus den EL durchaus Chancen, einen höheren Weltmarktanteil zu erringen. Durch die Aussetzung der Zölle auf acht verschiedene Produkte, bei denen die EL einen beachtlichen Weltmarktanteil haben, ließe sich die Wertschöpfung der verarbeitenden Industrie in den EL mit mittleren Einkommen um etwa 20 %

¹ Einen zusammenfassenden Überblick über die Forderung der EL bietet: BMZ: UNCTAD V: Neue Weltwirtschaftsordnung 1979, in: Entwicklungspolitik, Materialien N. 64, S. 5 ff.

² vgl. A. Pfaller: Industriegüterexporte aus Entwicklungsländern im weltwirtschaftlichen Interessenkonflikt. Opladen 1982, S. 75 ff.

³ BMZ: UNCTAD V a.a.O., S. 3

⁴ vgl. H. Hasenpflug: Der Fehlschlag des Trade-by-Aid-Konzeptes, in: Die Neue Weltwirtschaftsordnung, Hamburg 1977, S. 34; A. Pfaller: Industriegüterexporte a.a.O., S. 75

⁵ Zur Verhandlungsstrategie der IL vgl. F.A. Blanckart: Wirtschaftsdiplomatie im Dienst des Freihandels, in: B. Gemper (Hrsg.): Protektionismus in der Weltwirtschaft, Hamburg 1984, S. 109 ff.

und mehr erhöhen. Dies würde die Ausfuhren der EL stärker steigen lassen, als es unter dem System der allgemeinen Zollpräferenzen der Fall ist¹.

1.3.1.2 Unbegründete Angst der IL vor Importen aus EL

Der Widerstand der IL gegen die Liberalisierung der Importe aus den EL hat verschiedene Ursachen. Zum einen wird befürchtet, daß vermehrte Einfuhren aus EL eine Reihe von Industrien vernichten und damit eine große Anzahl von Arbeitskräften, insbesondere in den arbeitsintensiven Industriezweigen wie der Schuh-, der Textil- und Lederindustrie.² Zum anderen will man verhindern, daß gefährdete Industriezweige dazu übergehen, bestimmte Produktionsprozesse oder ganze Produktionen ins kostengünstige Ausland verlagern³, um von dort aus das Heimatland und sonstigen Märkte zu

¹ Weltbank, Weltentwicklungsbericht 1981, Washington D.C. 1981, S.26.

² Zum Ausmaß der Beschäftigungseffekte in den IL infolge vermehrter Einfuhren aus den EL vgl. H.Lydall: Employment effects of trade expansion, in: International Labour Review, Bd.3, hrsg. von International Labour Office, Geneva 1975, S.219ff. D.Schumacher: Handel mit Entwicklungsländern und Beschäftigung in der Europäischen Gemeinschaft. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Heft 66 1981, S.19ff, insbesondere S.25 Tab.6; und für den Fall der BRD vgl. H.Dicke, H.H.Glismann: Beschäftigungswirkungen einer verstärkten internationalen Arbeitsteilung zwischen der BRD und den Entwicklungsländern, Kieler Studien, Bd. 137, Tübingen 1976, S.96 Tab.14.

³ Vgl. hierzu: u.a. J.B.Donges, P.Juhl: Deutsche Privatinvestitionen im Ausland. Export von Arbeitsplätzen? Kieler Arbeitspapiere No.81, Kiel 1979, S.1. L.Hoffmann: Ökonomische Rückwirkungen einer verstärkten Förderung von Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, in: Rückwirkungen der Entwicklungszusammenarbeit mit Entwicklungsländern, Entwicklungspolitik Materialie N.65, hrsg. von BMZ April 1980, S.11.

beliefern¹, denn dadurch würden die Beschäftigungsprobleme noch verschärft werden.

Der Widerstand der IL gegen die Einfuhren aus EL ist aber unbegründet. Denn der Anteil der Importe aus Ländern der Dritten Welt am Gesamtverbrauch an Halb- und Fertigwaren in den IL betrug 1979 nur 3,4% (1970 = 1,7%). In allen EG-Staaten, den USA und Japan stammen mehr als 95% aller verbrauchten Industriegüter aus eigener Produktion.² Bei Bekleidungsartikeln und Schuhen erreichte 1980 der Anteil der Einfuhren am gesamten Verbrauch der IL nur 10,5% (1970 = 3,1%). Im Bereich der Lederwaren belief er sich auf 6,2% (1970 = 3,6%). Bei Rundfunk- und Fernsehgeräten betrug der Importanteil am Gesamtverbrauch nur 6,7% (1970 = 1,1%).³ Zusätzliche Angaben über Anteile weiterer Importe am Gesamtverbrauch in der EG vermittelt die Tab.60.

Auch die Befürchtung der IL, die Produktionsstätten könnten in die EL verlagert werden, ist unbegründet. Denn die Direktinvestitionen können sich nur in geringem Umfang ungünstig auf die inländische Beschäftigung in den einzelnen Wirtschaftszweigen auswirken. Grundsätzlich kann aber davon ausgegangen werden, daß die Stärkung der Wirtschaftskraft durch Direktinvestitionen in Entwicklungsländern deren Kaufkraft und damit deren Nachfrage nach deutschen Waren positiv beeinflußt.⁴

Damit wird deutlich, daß die Einfuhren aus EL keine große Gefahr für die Volkswirtschaften der IL darstellen. Sie werden vielmehr als ein Instrument der Exportbelebung in den Importländern betrachtet. Denn die EL werden verstärkt Investitionsgüter und Zwi-

¹ Eine ausführliche Analyse des Verlagerungsprozesses in den 70er Jahren findet sich bei F.Fröbel, J.Heinrichs, O.Kreye: Die neue internationale Arbeitsteilung. Strukturelle Arbeitslosigkeit in den Industrieländern und die Industrialisierung der Entwicklungsländer. Reinbeck bei Hamburg, 1977, S.114ff.

² Vgl. H.Müller-Godeffroy, A.Pfaller u.a.: Der neue Protektionismus, a.a.O., S.22.

³ Vgl. D.Kebschull: Entwicklungsländer und Protektionismus, in: Der neue Protektionismus, hrsg. v.A.Gutowski, a.a.O., S.89.

⁴ BMZ: Vierter Bericht zur Entwicklungspolitik der Bundesregierung in: Entwicklungspolitik Materialien No. , Bonn Febr.1980, S.37.

Tab.60: Anteil der Einfuhren aus Japan und aus exportstarken Entwicklungsländern an der Gesamtnachfrage für Verarbeitungserzeugnisse in der EG 1974-1979.

	Japan			Entwicklungsländer ^a		
	1974/75	1976/77	1978/79	1974/75	1976/77	1978/79
Nahrungsmittel	0,07	0,06	0,03	0,71	0,86	0,83
Textilien	0,33	0,35	0,43	0,80	0,97	0,94
Bekleidungswaren	0,24	0,26	0,25	4,45	5,95	6,12
Holz- u. Papierprodukte	0,14	0,15	0,17	0,18	0,29	0,39
Kautschukprodukte	0,38	0,48	0,56	0,07	0,13	0,19
Chemikalien	0,42	0,35	0,35	0,27	0,21	0,24
Endöl- u. Kohlederivate	0,05	0,01	0,00	0,02	0,01	0,02
Nichtmetallprodukte	0,21	0,25	0,28	0,04	0,08	0,10
Metallerzeugnisse	1,02	0,83	0,44	0,09	0,19	0,17
Transportausrüstungen	1,86	2,85	2,79	0,04	0,09	0,12
Maschinen	1,23	1,70	1,99	0,41	0,61	0,79
Verarbeitungserzeugnisse						
Insgesamt	0,79	1,01	1,05	0,67	0,84	0,88

^a Hongkong, Korea, Singapur, Taiwan, Argentinien, Brasilien.

Quelle: UNCTAD: Handbook of International Trade and Development Statistics, New York 1983,

schenprodukte aus den IL nachfragen, wenn es ihnen gelingt, dort mehr abzusetzen und damit ihre Exporteinnahmen zu steigern. Darüberhinaus tragen die Importe aus EL dazu bei, die Wettbewerbsfähigkeit der vom Importdruck betroffenen Industrien zu verbessern.

1.3.2 Verstärkung der Handelshilfe

Da die EL kaum in der Lage sein dürften, ihre Exporte aus eigener Kraft zu steigern, bedarf es einer umfassenden Unterstützung durch die IL bei der Erschließung ausländischer Märkte. Diese Art von Hilfe wird in der Entwicklungspolitik als Handelshilfe bezeichnet, worunter im engeren Sinn Einfuhr- und Steuererleichterungen der IL für die Exporte der EL verstanden werden.¹

Im weiteren Sinn zählen zur Handelshilfe auch alle Hilfsmaßnahmen technischer und finanzieller Art, die zur Produktion eines hinreichend elastischen Angebots an exportfähigen Gütern und Dienstleistungen in den EL dienen.²

Dazu gehören auch solche Maßnahmen, die auf den Strukturwandel in den IL abzielen, um den importgefährdeten Produzenten das Ausweichen auf Wirtschaftsbereiche mit Zukunft und günstigere Produktionsstandorte zu erleichtern.³ Die Notwendigkeit einer Handelshilfe für die EL hat der Zweite Bericht der Nord-Süd-Kommission wiederholt unterstrichen.⁴

Die bilaterale Handelshilfe der DAC-Mitglieder an die EL hat sich bisher auf die Ausbildung von Angehörigen der Dritten Welt, die Durchführung von Seminaren und Fortbildungskursen für Angehörige der EL und Errichtung von Förderungsstellen für Einfuhren aus den EL konzentriert. Darüberhinaus werden in einigen IL (z.B. BRD,

¹ K.W.Menck: Die Notwendigkeit einer funktional orientierten Exportförderungshilfe für EL, in: Grundfragen der wirtschaftlichen Zusammenarbeit, a.a.O., S.31.

² Ebenda, S.31.

³ Ebenda, S.31.

⁴ Der Brandt-Bericht: Hilfe in der Weltkrise. Der zweite Bericht der Nord-Süd-Kommission. Ein Sofortprogramm. Reinbeck bei Hamburg 1983, S.113.

Niederlande) Zuschüsse für Messebetriebe; Bildung der Exportbetriebe aus den EL gewährt.¹

Die multilaterale Handelshilfe nimmt verschiedene Formen an: Zum einen vertreten die internationalen Organisationen die Interessen der EL und befassen sich mit den Problemen des internationalen Handels. Alle diese Organisationen (UNIDO, UNCTAD, FAO, Weltbank, IWF) beschäftigen sich inzwischen mit der Problematik der Exportförderung in den EL und den Absatzproblemen auf den Märkten der IL. Zum anderen beteiligen sich einige von ihnen direkt über die Entsendung von Experten zu den Förderungsprogrammen der Regierungen in der Dritten Welt und verfassen verschiedene Handbücher, sektorale Marktstudien und Monographien über Marketing.

Der Umfang der westlichen Technischen Hilfe: an Marokko ist noch sehr gering. Die Unterstützungen beschränken sich auf die Entsendung von Experten und ihren Einsatz in verschiedenen Ministerien. Diese befassen sich allerdings wenig mit der Exportförderung. Nur bei der deutschen Hilfe wird eine personelle Unterstützung für das Industrieentwicklungsamt (ODI) gewährt, das u.a. auch die Textilexporte fördert. Hinzu kommt die umfassende Information der Bundesstelle für Außenhandelsinformation über das Exportpotential Marokkos.

2. Exportförderungs- bzw. Exportdiversifizierungspolitik in Marokko

2.1 Stellung der Exportförderung in der marokkanischen Entwicklungsplanung

Bereits in den ersten Jahren der Unabhängigkeit erkannte die Planungsbehörde die Notwendigkeit einer Exportförderung bzw. Exportdiversifizierung. So wurde im ersten Fünfjahresplan 1960-1964 die

¹ Ausführlicher behandelt wird die bilaterale Handelshilfe der westlichen IL bei OECD: Zusammenarbeit im Dienst der Entwicklung, a.a.O., Jahresprüfung 1983 Paris 1983, S.222 ff.

Absicht des Staates bekräftigt, den Export zu fördern¹. In diesem Sinn wurde 1965 das staatliche Exportmonopol (OCE)² gegründet. Seine Hauptaufgaben bestehen darin, den Agrarexport zu fördern und die ausländischen Märkte zu diversifizieren.

Ein umfassendes Exportförderungsprogramm wurde erst im Jahr 1973 verabschiedet und sah verschiedene Maßnahmen fiskalischer, handels- und kreditpolitischer Natur vor.

Der laufende Entwicklungsplan 1981-1985 sieht eine Verbesserung der Effizienz bisheriger Exportförderungsmaßnahmen und ihre Ergänzung durch neue Instrumente vor wie³:

- Verbilligung der Transportkosten im Luftverkehr und Errichtung zusätzlicher Transportkapazitäten.
- Schaffung zusätzlicher Refinanzierungshilfen für die Exporteure bei der Zentralbank.
- Einführung von Steuerbefreiungen für die Zulieferindustrie des Exportsektors.
- Zusätzliche Kredithilfe für Produktionsbetriebe (z.B. Bürgschaften für Auslandskredite).
- Förderung solcher Ausfuhren, für die noch kein staatliches Förderungsprogramm besteht.

2.2 Förderungsmaßnahmen

¹ Vgl. Ministère de l'Economie Nationale: Plan 1960-1964, Rabat 1961, S.4.

² Vgl. Seite 135.f.

³ Ministère du Plan: Plan 1981-1985, Vol.I: commerce extérieur, Rabat 1980, S.17ff (unveröffentlichte erste Fassung des Plans).

2.2.1 Steuerliche Vergünstigungen, handelspolitische Vorteile und günstige Wechselkurse

Das Exportförderungsprogramm, das seit 1973 besteht, sieht folgende fiskalische und handelspolitische Maßnahmen vor:

- Befreiung von Gemeindesteuer für die Dauer von 10 Jahren,
- Befreiung von der Mehrwertsteuer und den Zöllen auf alle Importe der exportierenden Betriebe im Rahmen des "Régimes Economiques d'Admission temporaire" und Drawback.

Alle diese Vergünstigungen kann jeder exportierende Industrie- und Handwerksbetrieb oder jede Handelsgesellschaft mit einem Umsatz von mehr als 10 Mio. DH in Anspruch nehmen.

Im Gegensatz zu dem Investitionsförderungsgesetz weist das Exportförderungssystem den Vorteil auf, daß die einzelnen Anreize unabhängig vom Standort der Betriebe gewährt werden.

Die Aussetzung der Gewinnsteuer für die Exporteure ist zwar eine wichtige Maßnahme zur Förderung der Exportneigung, sie stellt aber im Fall Marokkos keinen besonderen Vorteil dar und kann nur als ein Instrument zur Verminderung der hohen Exportkosten, die sich aus der bestehenden Protektion ergeben, angesehen werden. Der Nachteil der Gewinnsteuerbefreiung besteht außerdem darin, daß nur exportierende Betriebe, die einen Gewinn erzielen, in Betracht kommen. Solche Betriebe, die Verluste erleiden, werden nicht berücksichtigt. Auch Unternehmen, die Vorprodukte an den Exportsektor liefern, werden ebenfalls diskriminiert.

Die Aussetzung der Zölle und indirekten Steuern auf Importe im Rahmen "d'admission temporaire" setzt voraus, daß die Exporteure eine Kautions in Höhe der Steuer- und Zollbelastung bei der Hausbank hinterlegen müssen. Die Inanspruchnahme dieser Vergünstigung ist nur für bestimmte Produkte

vorgesehen und bedarf der Genehmigung verschiedener Ministerien.

Das Drawback-Verfahren erlaubt die Rückzahlung der bereits bezahlten Zölle und indirekten Steuern auf die Importe an die Exporteure. Diese Maßnahme beansprucht in der Praxis mehrere Jahre, bis die notwendigen Kontrollen durchgeführt worden sind.

Neben diesen Maßnahmen erhalten die exportierenden Handwerksbetriebe zusätzlich Zinsprämien in Höhe von 5 % auf die Kredite der Entwicklungsbank (BNDE) und der Volksbank (BCP) sowie die Möglichkeit einer beschleunigten Abschreibung bis 100 % des steuerlich erlaubten Satzes bei Erweiterung der betrieblichen Kapazitäten und Exportaktivitäten.

Für die Inanspruchnahme aller dieser Vergünstigungen wird aber vorausgesetzt, daß das Kapital der Handwerksbetriebe

100 % in der Hand von Einheimischen ist oder daß Betriebe mit ausländischer Beteiligung (oder in vollem Besitz von Ausländern) ihre gesamten Produkte exportieren. Des weiteren darf die Investitionssumme nicht über 5 Mio. DH liegen und die Kosten pro Arbeitsplatz 5000 DH nicht überschreiten. Im Fall einer Investitionssumme von mehr als 5 Mio. DH bedarf es einer Absprache mit dem Staat, um zusätzliche Vorteile zu erlangen.

Die Einführung einer direkten Subvention für die exportierenden Betriebe in Marokko könnte den gleichen Effekt haben wie eine Abwertung des DH. Ihr Vorteil liegt in erster Linie darin, daß nicht alle Zahlungsbilanzvorgänge wie durch die Abwertung berührt werden. Sie hat aber den Nachteil, daß sie den Staatshaushalt erheblich belastet. Die Exportsubvention als Förderungsmaßnahme wurde von der Weltbank² für

¹vgl. Secrétariat d'Etat au Plan ...: Investiton au Maroc, Code artisanal, Rabat 1979.

²vgl. Banque Mondiale: Incitations Industrielles a.a.O., S. 81 f.

Tab. 51: Die effektive Protektion und Subvention in ausgewählten Sektoren der marokkanischen Industrie
1978, 1982

	Koeffizient der effektiven Protektion			Koeffizient der effektiven Subvention		
	inländischer Markt	Export	insgesamt	inländischer Markt	Export	insgesamt
Textilsektor						
- Baumwolle und Wollgarne	1.12	0.84	1.03	1.20	0.95	1.12
- Stoffe	1.27	0.83	1.21	1.28	0.85	1.22
- Strickwaren	1.23	0.87	1.01	1.25	0.88	1.03
- Bekleidung	1.4	0.93	0.98	1.47	1.03	1.08
- Lederwaren	1.11	0.88	1.07	1.12	0.89	1.08
Rohstahl	1.77	0.79	1.76	1.77	-	1.76
Metallverarbeitender Sektor für die Industrie	1.32	-	1.31	1.33	-	1.33
Metallverarbeitender Sektor für den Haushalt	2.65	-	2.65	2.65	-	2.65
- Kühlschränke	10.25	-	10.25	10.25	-	10.25
Transportausrüstungsgüter	1.19	-	1.19	1.19	-	1.19
- Mopeds	1.2	-	1.2	1.2	-	1.2
- Lastkraftwagen	1.07	-	1.07	1.07	-	1.07
- Fahrzeuge	1.59	-	1.59	1.59	-	1.59
Elektrotechnische Industrie	1.31	0.88	1.16	1.35	0.90	1.19
- Fernseher	3.79	-	3.79	3.79	-	3.79
- elektr. Kabel	1.26	0.96	1.01	1.26	0.92	1.01
- Lokomotiven	1.13	0.76	1.09	1.20	0.84	1.17
- Batterien	0.94	-	0.94	0.94	-	0.91
- Akkumulatoren	1.35	-	1.35	1.35	-	1.35

	Koeffizient der effektiven Protektion			Koeffizient der effektiven Subvention		
	inländischer Markt	Export	insgesamt	inländischer Markt	Export	insgesamt
gemischte Artikel	1.97	1.97	1.97	1.97	-	1.97
- Aluminium	2	-	2	2	-	2
- Motoren	1.82	-	1.82	1.82	-	1.82
Papiersektor	1.53	0.48	1.37	1.59	0.57	1.43
- Pappe	1.88	0.48	0.88	2.09	0.69	1.09
- Papier	2.08	-	2.08	2.08	-	2.08
Baustoffe	1.16	0.78	1.15	0.73	0.78	0.78
Asbest-Zement	1.3	0.78	1.24	1.3	0.78	1.24
- Keramik	2.65	-	2.65	2.66	-	2.66
- Zement	0.95	-	0.95	0.49	-	0.49
Chemikalien	1.93	-	1.93	2.07	-	2.07
- Lackfarben	1.3	-	1.30	1.30	-	1.3
-	5.96	-	5.96	6.72	-	6.72
Reifen	0.90	-	0.90	0.9	-	0.9
Fisch- und Gemüse-konserven	0.83	0.82	0.82	0.78	0.77	0.77
Gemüse- und Obst-konserven	0.92	0.94	0.94	0.86	0.86	0.86
- Olivenkonserven	0.99	0.97	0.97	0.94	0.92	0.92
- Tomatenkonserven	0.91	0.89	0.89	0.86	0.84	0.84
Andere Nahrungs-mittel	1.21	-	1.21	1.23	-	1.23
- Margarine	0.45	-	0.45	0.45	-	0.45
yeast	2.99	-	2.99	3.33	-	3.33
- Schokolade	1.18	-	1.18	1.18	-	1.18
- Getränke	1.23	-	1.23	1.24	-	1.24

Quelle: Zusammengestellt nach Banque Mondiale: Incitations industrielles et promotion des exportations. 1982, S. 220-222.

den Fall Marokkos untersucht und schließlich als ein ungeeignetes Instrument zur Ausfuhrbelebung angesehen. Der allgemeine Effekt der bisherigen Industrieförderung ist die Begünstigung der Inlandsproduktion und die Besteuerung der Exporte. Diese Schlußfolgerung ergibt sich daraus, daß sowohl der nominale als auch der effektive Koeffizient der Protektion für die gesamte Industrie auf den inländischen Märkten zwischen 1,20 und 1,21 liegt. Dagegen erreichen sie für den Export nur Werte zwischen 0,83 und 0,99 (vgl. Tab. 53). Diese Differenz ist praktisch identisch mit dem Koeffizienten der effektiven Subvention, der 1,18 für Inlandsverkäufe und 0,76 für die Exporte erreicht (vgl. Tab. 61). Dieser Unterschied macht deutlich, daß die Kapitalrentabilität auf dem inländischen Markt höher ist als auf dem Exportmarkt. Eine negative Folge der hohen Protektion für Inlandsproduktion ist die Verteuerung der Vorleistungen für den Export¹.

2.2.2 Exportberatung und Exportinformation

Als ein Instrument der Exportberatung wurde die bereits im Plan 1960-1964² angekündigte Errichtung eines Außenhandelszentrums erst im Dezember 1976 realisiert. Anfang 1980 konnte dieses Zentrum (Centre Marocain de promotion du commerce extérieur) mit technischer und finanzieller Hilfe der Europäischen Gemeinschaft in Betrieb genommen werden.

¹ vgl. Banque Mondiale: Incitations Industrielles a.a.O., S. 67

² Ministère de l'Economie Nationale: Plan 1960-1964, Rabat 1961.

Seine Hauptaufgaben sind:¹

- Förderung der Ausfuhr durch Beratung und Werbung.
- Motivierung inländischer Betriebe, sich im Export zu betätigen.
- Weltmarktforschung und Weltmarktbeobachtung.
- Auswahl der zu fördernden Märkte und Betriebe.
- Durchführung von Fortbildungskursen und -seminaren über Export-techniken.
- Erstellung von Marktstudien für die interessierten Betriebe und öffentlichen Behörden.

Ein wichtiges Instrument der Exportberatung stellen die offiziellen Vertretungen wie Botschaften und Konsulate und sonstigen Gesandtschaften dar. Dem Handelsattaché kommt damit eine große Bedeutung zu bei der Beschaffung von Informationen über die Wirtschaft der Zielländer. Zu seinen Hauptaufgaben zählen:

- Die Berichterstattung über die wirtschaftliche Lage, Aussichten und die handelsrelevanten Bestimmungen der betreffenden Länder.
- Die Wahrnehmung handelspolitischer Aufgaben bilateraler und multilateraler Art, z.B. Handelsabkommen.
- Die Beratung von Importeuren des Gastlandes und von Exporteuren des Heimatlandes in allen Fragen des Außenhandels.

Die Aktivität des Exportreferenten ist außerdem darauf ausgerichtet, die bereits exportorientierten Betriebe zu unterstützen. Dabei ist neben der direkten Beratung durch den Exportreferenten insbesondere auf seine Mittlerfunktion zwischen Unternehmen und zentralen Exportförderungsinstitutionen hinzuweisen. Daneben versucht der Exportberater die Exportneigung und Exportfähigkeit der nicht am Export beteiligten Unternehmen zu stimulieren.²

Diesen Anforderungen gerecht zu werden, ist zur Zeit in den meisten marokkanischen Auslandsvertretungen nicht möglich. Es fehlt oft an qualifizierten Fachkräften im diplomatischen Dienst, insbesondere in den Handelsabteilungen der Botschaften, die in der Regel mit fachfremden Personen besetzt werden. Diese verfügen da-

¹ Secrétariat d'Etat au Plan...Plan 1981-1985, Vol.II: Commerce extérieur, Rabat 1980, S.20ff (erste unveröffentlichte Erste Fassung).

² P.-G.Juhl: Struktur und Umfang der deutschen Exportförderungs-politik. Eine Bestandsaufnahme. Kieler Arbeitspapiere No.77, Kiel 1978, S.62.

rüberhinaus über unzureichende Sprachkenntnisse im Einsatzland.¹ Zu den klassischen Exportförderungsmaßnahmen gehören auch die Außenhandelskammern, deren primäre Aufgaben in folgenden Bereichen zu sehen sind:

- Angebot einer Reihe von Dienstleistungen für die Exportbetriebe auf kommerzieller Basis.
- Erstellung von handelspolitischen Gutachten und Stellungnahmen
- Öffentlichkeitsarbeit mit dem Ziel einer gesunden Pflege und Förderung des Außenhandels.

Zur Zeit verfügt Marokko noch über keine einzige Außenhandelskammer.

2.2.3 Exportfinanzierung

Zu den wirksamsten Instrumenten der Exportförderung gehört zweifellos die Ausfuhrfinanzierung. Dabei wird der Exportkreditversicherung eine große Bedeutung beigemessen.

Bei der Exportfinanzierung sind mehrere Risiken zu unterscheiden:

- Risiko der Zahlungsunfähigkeit und Zahlungsunwilligkeit,
- Transferrisiko infolge staatlicher Devisenkontrolle,
- Währungsrisiko, das nur kurzfristig durch Termingeschäfte und Swapgeschäfte abgesichert werden kann.

Der Absatz von Rohstoffen unterscheidet sich erheblich vom Verkauf industrieller Erzeugnisse und noch mehr von der Vermarktung von Investitionsgütern. Die Notwendigkeit der Einführung von Kredit- und Garantiesystemen hängt mit den Besonderheiten der Industrieprodukte zusammen. Der Verkäufer muß dem Käufer in weitaus stärkerem Maß als im Rohstoffbereich Zahlungsfristen einräumen. Zur Kreditierung sind nicht nur finanzielle Mittel für den Zeit-

¹ Seit 1981 gibt es den Versuch, die Wirtschaftsabteilungen in allen marokkanischen Botschaften mit Wirtschaftsfachleuten zu besetzen. Fast alle bisher nominierten Wirtschaftsattachés haben eine niedrige fachbezogene Qualifikation.

² B.Tietz: Absatzfinanzierung, in: Handwörterbuch der Absatzwirtschaft, hrsg. von B.Tietz, Stuttgart 1974, S.36.

raum zwischen Verkauf und Zahlung erforderlich, sondern auch für die Produktionsdauer und die Planungsphase.¹

Neben Preis und Qualität hängt damit die Wettbewerbsfähigkeit eines Produktes, insbesondere bei dauerhaften Konsumgütern², in hohem Maß auch von der Fähigkeit des Käufers ab, dem Käufer ein genügend langes Zahlungsziel einzuräumen. Die meisten Klein- und Mittelbetriebe in EL, Marokko bildet hier keine Ausnahme, sind nicht in der Lage, vor allem angesichts des scharfen Konditionenwettbewerbs der IL, ihren Kunden konkurrenzfähige Lieferbedingungen zu gewähren.

Da die Ausfuhrkredite in der Regel in harten Devisen gewährt werden, setzt die Erhöhung des Exportfinanzierungsvolumens in einem EL einen ausreichenden Umfang an Devisenreserven voraus. Die Mehrzahl der EL leidet aber an einem permanenten Devisenmangel und kann die Exportkreditnachfrage nicht in beliebiger Höhe finanzieren.

Zur Überwindung dieser Probleme schlägt die UNCTAD³ seit einigen Jahren die Erschließung multilateraler Quellen zur Beschaffung von Exportkrediten und deren Versicherung vor. Z.B. im Rahmen einer internationalen Fazilität zur Finanzierung der Ausfuhrkredite oder zur Bereitstellung finanzieller Mittel zu günstigen Konditionen auf den internationalen Kapitalmärkten.

Der Hauptträger der Ausfuhrkreditversicherung in Marokko ist die

¹ Vgl. D.Kebschull: Überlegungen zur Rolle der staatlichen Exportförderung bei der Industrialisierung der Entwicklungsländer unter besonderer Berücksichtigung der Exportkreditversicherung und Finanzierung, in: Beiträge zur Industrialisierungs- und Handelspolitik in Entwicklungsländern, hrsg.v.V.Timmermann, Schriften des Vereins für Sozialpolitik N.F. Bd.136, Berlin 1980, S.185f.

² Ebenda, S.191.

³ UNCTAD: Le crédit à l'exportation considéré comme moyen de promouvoir les exportations des pays en voie de développement, TD/B/494 vom 12.7.1974, S.8.

Außenhandelsbank (Banque Marocaine du Commerce extérieur = BMCE) die auch andere Aufgaben in der Exportförderung seit ihrem Bestehen übernommen hat, wie z.B. die Gewährung von Exportkrediten Bereitstellung von Informationen über die ausländischen Märkte und Vermittlung von Exportangeboten an ausländische Interessenten. Sie vertritt auch die Regierung auf den wichtigsten nationalen und internationalen Wirtschaftskonferenzen. Außerdem übernimmt sie Bürgschaften für Kredite der anderen Banken an die Exportbetriebe.

Ziel der Exportkreditversicherung ist die Absicherung des Exporteurs gegen die Risiken einer Verzögerung oder des völligen Ausbleibens der Zahlung und die Beseitigung von Liquiditätsengpässen infolge der Gewährung eines Zahlungszieles. Die Kreditversicherung deckt alle Verluste infolge unvorhergesehener politischer, wirtschaftlicher und natürlicher Ereignisse.

Der Exporteur kann zudem einen Kredit von der Zentralbank erhalten, wenn die Verluste und die Auftragsfrist den Betrieb stark belasten.²

Die Exportkreditversicherung unterliegt nicht den allgemeinen Versicherungsbestimmungen. In den Genuß der Kreditversicherung können nur natürliche Personen mit Sitz in Marokko kommen, die Exportaktivitäten auch im Bereich der Dienstleistungen betreiben. Bei der Beantragung der Exportkreditversicherung müssen alle betriebliche Daten seitens des Exporteurs bei der mit der Kreditversicherung beauftragten Bank (BMCE) zur Prüfung vorgelegt werden. Der Exporteur muß den Versicherer über seine Exportstrategie genau informieren.

¹ Die Banque Marocaine du Commerce extérieur wurde am 1.9.1959 errichtet. Ihr Kapital befindet sich überwiegend in staatliche Besitz und beträgt 80 Mio.DH. Minderheitsbeteiligungen haben inländische Wirtschaftsunternehmen und ausländische Banken.

² Vgl. hierzu: BMCE: Le financement des exportations, in: Revue bimensuelle d'informations N.50, Casablanca 1980, S.20.

Mit dem Ziel, die Exportfinanzierung zu erleichtern, akzeptiert die Zentralbank den sog. Exportwechsel (Mobilisation du papier commercial sur l'étranger). Dabei wird es den Banken selbst überlassen, die Garantiekonditionen zu bestimmen. Nur bei Wechseln mit einer Laufzeit von mehr als 90 Tagen bedarf es der Genehmigung der Devisenbehörde. Alle anderen Wechsel, die den üblichen Normen entsprechen, bedürfen keiner Genehmigung durch die Zentralbank.¹

Eine Variante der Prospektionsversicherung stellt die Messeversicherung (Assurance-Foire) dar. Diese deckt einen Teil der bei einem Messebesuch entstandenen Kosten und kann sowohl von Produzenten als auch von Händlern beansprucht werden. Die Messeversicherung wird allerdings nur für eine bestimmte Anzahl von Messen und Orten gewährt, dabei werden hauptsächlich folgende Kosten gedeckt²:

- Standmieten,
- Transport- und Reisekosten für Vertreter des Exportbetriebes,
- Werbungskosten bis zu einer bestimmten Höhe und Versicherung der zur Messe mitgeführten Gegenstände,
- Aufenthaltskosten bis zu einer Höhe von 300 DH pro Tag und pro Person.

Bisher haben die Exporteure kein großes Interesse an der Exportkreditversicherung gezeigt. Das geringe ver^sicherte Exportvolumen kann auf die Tatsache zurückgeführt werden, daß viele Banken es vermeiden, ihre Kunden an die konkurrierenden und mit der Ausfuhrkreditversicherung beauftragten Bank "BMCE" weiterzuleiten, um sie nicht an diese zu verlieren.

Der laufende Entwicklungsplan sieht eine Ausweitung der Exportkreditversicherung auf alle Geschäftsbanken³ vor.⁴

¹ vgl. BMCE: Le financement des Exportations a.a.O. S. 18

² Ebenda S. 18 ff.

³ Das Volumen der Exportkreditversicherung erhöhte sich im Zeitraum 1976-1982 von 33 Mio. DH auf 330 Mio. DH

⁴ vgl. Ministère du plan ... Plan 1981-1985. vgl. Commerce extérieure, unveröffentlichte Fassung

Übersicht 5: Maßnahmen der Exportförderung in Marokko

Fiskalpolitik:	Befreiung von Gewinnsteuern für die Dauer von 10 Jahren für die neuen Unternehmen oder seit 1973 bis 1983 bestehende und exportierende Betriebe.
Handelspolitik:	Aussetzung aller indirekten Steuern und der Zölle auf Rohstoff- und Investitionsgüterimporte.
Devisentransferpolitik:	Gewährung von 3 % des Exportumsatzes in Devisen zur Deckung der Kosten bei der Auslandsmarktforschung.
Exportkreditversicherung und Exportfinanzierung:	Seit 1974 besteht die Exportkreditversicherung für Exportbetriebe. Die Zentralbank gewährt den Exporteuren günstige Diskontkredite.
Wechselkurspolitik:	Günstige Wechselkursvorteile für Exporteure.
Exportberatung:	Beratung der Exportbetriebe durch das Amt für industrielle Entwicklung (im Fall der Textilindustrie) Errichtung eines Außenhandelsinformationszentrums (CMPE) Einsatz von Wirtschaftsreferenten in den Botschaften seit 1981.

2.2.4 Staatliche Marketinghilfen

Neben den bereits an anderer Stelle¹ erläuterten Funktionen erfüllt das staatliche Amt für Vermarktung und Export (OCE) folgende Aufgaben:

Es ist das einzige in Marokko existierende Marketingboard², das über ein relativ modernes absatzpolitisches Instrumentarium verfügt. Seine Förderungsmaßnahmen reichen von der Produktion bis hin zu Exporthilfen. Im einzelnen sind es:

- Preispolitische Entscheidungshilfen,
- Maßnahmen im Bereich der Werbung, Distribution- und Konditions- politik.

Im Bereich der Preispolitik orientiert sich das OCE im Fall landwirtschaftlicher Erzeugnisse an der Preisentwicklung auf den verschiedenen europäischen Großhandelsmärkten und bei verarbeiteten Agrarprodukten an den Weltmarktpreisen.

Bei der Kommunikationspolitik beschränkt sich die Tätigkeit des OCE auf die Durchführung von Marokko-Wochen und die Beteiligung an bestimmten internationalen Messen. Informationen über marokkanische Produkte werden auch von seinen Filialen in den USA, in der BRD, Frankreich und Schweden zur Verfügung gestellt.

Zu weiteren Leistungen des OCE gehören die Diversifikation der Produktion bzw. des Exports wie z.B. die Einführung des Spargel- und Zitronenanbaus sowie die Verarbeitung von Obst zu Fruchtsäften und die Intensivierung der Konservierung bei landwirtschaftlichen Produkten.

Das OCE überwacht darüberhinaus die Erfüllung bestimmter Qualitätsnormen für die Ausfuhr. Besonders streng ist die Qualitätskontrolle bei Obst und Gemüse.

¹ Vgl. Seite 135 f.

² In der Regel versteht man unter Marketing Board die produzentenpreisstabilisierenden Marketing Boards. Diese Exportmonopole übernehmen die Vermarktung der von ihnen betreuten Waren. Zu Beginn des Erntejahres wird z.B. für die Landwirtschaft ein Erzeugerpreis festgesetzt, der während der gesamten Ernteperiode beibehalten wird. Zu weiteren Funktionen des Marketing Boards vgl. K.O.Junginger-Dittel: Marketing Boards für Agrarexportgüter in Entwicklungsländern. Kieler Arbeitspapiere, Heft 105, Kiel Mai 1980, S.2ff.

Zudem erhalten die Zitrusfruchtbetriebe Prämien vom OCE, wenn sie eine bestimmte Exportmenge erreichen oder eine Fruchtsorte (Früh- oder Spätreife) ernten.

Die Verpackung und Aufmachung der Produkte wurde erheblich verbessert. Die meisten Verpackungsstationen für landwirtschaftliche Erzeugnisse wurden modernisiert. Das OCE ging in letzter Zeit dazu über, Beteiligungen an den Verpackungsmaterialien bereitstellenden Betriebe zu erwerben, um dort Einfluß auf Qualität und Preis zu gewinnen. Denn die hohen Preise für die Verpackungsmittel - insbesondere Glas, Papier und Blech - stellen immer noch ein Haupthindernis für die Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit der marokkanischen Exporte dar. Außerdem übernimmt das OCE die technische Exportabwicklung sowie den Transport und Vertrieb.

Trotz einiger Bemühungen des OCE wurden jedoch keine nennenswerten Erfolge im Export landwirtschaftlicher Erzeugnisse und in der Diversifizierung der Exportmärkte erzielt. Nach wie vor bleibt Frankreich der Hauptabnehmer der marokkanischen Agrarprodukte. Das geringe Exportvolumen in die afrikanischen Länder und die arabischen OPEC-Staaten dürfte u.a. auf die inadäquate Exportstrategie des OCE zurückzuführen sein.

2.2.5 Sonstige Maßnahmen

Eine der Grundvoraussetzungen einer erfolgreichen Exportförderungs politik stellt die Existenz einer funktionsfähigen Exportinfrastruktur dar. Ein funktionsfähiges Verkehrssystem, Nachrichten- und Finanzwesen, ein effizienter Verwaltungsapparat und nicht zuletzt ausreichende Kapazitäten zur Ausbildung von Exportfachleuten sind entscheidende Voraussetzungen für die Wettbewerbsfähigkeit der Exportbetriebe.

Trotz einiger staatlicher Aktivitäten im Bereich des Nachrichtenswesens, der Ausbildung und des Verkehrs bedürfen alle infrastrukturellen Maßnahmen noch erheblicher Verbesserungen. In den Häfen z.B. reichen die Lagerkapazitäten nicht aus, um die Nachfrage nach Laderaum zu befriedigen und das Organisationssystem ist sehr ineffizient. Folglich kommt es häufig zu Verzögerungen bei der Frachtabwicklung.

2.3 Wirkungen

2.3.1 Güter- und Marktdiversifizierung

In welchem Ausmaß die Exportförderung das Niveau und den Verlauf des Wirtschaftswachstums in Marokko mitgetragen hat, kann wegen des Fehlens zuverlässiger Daten nicht ermittelt werden. Das Problem liegt hauptsächlich darin, daß die durch Exportförderung induzierten Exporte nicht ermittelt werden können. Daher muß man sich weitgehend auf qualitative Aussagen beschränken.¹

Eine positive Wirkung der Exportförderung liegt ohne Zweifel in der Herbeiführung eines leichten Wandels in der Exportstruktur. Während des Zeitraums 1970 bis 1982 hat sich der Anteil der Industriegüter am Gesamtexport von 28 % auf 41% erhöht (vgl.Tab.31). Die Gruppe der neuen Exporte umfaßt hauptsächlich Schuhe, Bekleidung, Teppiche, Phosphorsäure und Düngemittel (vgl.Tab.A5). Der Anteil der traditionellen Ausfuhren sank von 71% (1970) auf 59 % (1982). Dabei dominieren nach wie vor Zitrusfrüchte, Gemüse und Bergbauerzeugnisse (vgl.Tab.A6).

Die Marktdiversifizierung der marokkanischen Exporte hat im Gegensatz zur Güterdiversifizierung kein bedeutendes Ausmaß erreicht. Der Anteil der traditionellen Absatzmärkte (westeuropäische Staaten) sank im Zeitraum 1971 bis 1982 von 66% auf 60% (1982).² Neue wichtige Märkte konnten nur für die einzelnen Exportprodukte wie Phosphat, Fischkonserven, Phosphorsäure und Zitrusfrüchte in einigen Ländern Osteuropas, Asiens und Lateinamerikas erschlossen werden.

Nach den Berechnungen der UNCTAD für den Zeitraum 1970 bis 1981

¹ Vgl. hierzu: H.Hasenpflug: Niederlande: Ausgestaltung und Beurteilung staatlicher und halbstaatlicher Exportförderungsmaßnahmen. Veröffentlichung des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung, Hamburg 1977, S.189 f.

² Vgl. Tab.32, S.141.

verringerte sich die absolute Abweichung des marokkanischen Exportgütersortiments von der Weltausfuhrstruktur - berechnet als Diversifizierung¹ - leicht von 0,81 auf 0,80. Der Konzentrationsindex stieg dagegen um 2 Punkte auf 0,31².

2.3.2 Zahlungsbilanzeffekte

Bei der Analyse der Zahlungsbilanzwirkungen der Exportförderung ist eine exakte Erfassung der Handelsbilanzeffekte einzelner Förderungsmaßnahmen nicht möglich. Oft können die gestiegenen Exporte nicht in voller Höhe erfaßt werden, da ein positiver Zahlungseffekt gar nicht oder erst zu einem späteren Zeitpunkt erfolgen kann.

¹ Vgl. hierzu: UNCTAD: Handbook of International Trade and Development Statistics. 1984, S.206, Tab.4.5.

² Der Diversifizierungsindex wird als absolute Abweichung der Produktionsstruktur des Landes in Relation zur Struktur der Weltexporte nach der Formel gemessen:

$$S_j = \sum_i \frac{(h_{ij} - h_i)}{2}$$

wobei h_{ij} = Anteil des Produktes i am Gesamtexport des Landes j ,

h_i = Anteil des Produktes i am Weltexport.

³ Der Konzentrationsindex wird mit Hilfe des Hirschmann-Indexes $0 - 1$ (maximale Konzentration) gemessen:

$$H_j = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^{182} \left(\frac{x_i}{x}\right)^2} - \sqrt{\frac{1}{182}}}{1 - \sqrt{\frac{1}{182}}}$$

wobei j = Index des Landes

x_i = Exportwert des Produktes i

$$x = \sum_{i=1}^{182} x_i$$

und 182 der Anzahl der Güterkategorien der SITC-Klassifikation

Die Exporte in die RGW-Staaten z.B. werden in der Regel im Rahmen von Kompensationsgeschäften getätigt, die aufgrund entsprechender Einfuhren aus den Staatshandelsländern handelsbilanzneutral wirken. Eine Exporterhöhung ist außerdem nicht immer mit einer Verbesserung der Zahlungsbilanz verbunden. Denn alle Exportsektoren einschließlich Bergbau und Landwirtschaft müssen die für eine Erweiterung der Produktionskapazitäten notwendigen Vorprodukte und Fabrikationsanlagen importieren. Ferner führt die Exportförderung nicht immer zu einem zusätzlichen Export, weil die Importländer wie die EG die erhöhte Wettbewerbsfähigkeit marokkanischer Exporte infolge niedriger Produktionskosten (z.B. Zoll- und Steuervorteile, Subventionen...) durch die Praxis der Importmindestpreise und Kontingente zu-nichte machen.

Bei einer näheren Betrachtung der Exportentwicklung in Marokko fällt auf, daß die Industriegüter erhebliche Wachstumsraten aufweisen. Das Volumen der verarbeiteten Güter (ohne Nahrungsmittel) hat sich von 181 Mio. DH (1967) auf 1.499 Mio. DH (1978) erhöht. Dabei haben die Düngemittel, sonstige Halbfertigwaren, Textilprodukte einschließlich Bekleidung und Teppiche die größte Bedeutung. Auch sog. andere Konsumgüter stiegen von 29 (1967) auf 361 Mio. DH (1978) (Vgl. Tab. A6).

2.3.3 Beschäftigungseffekte

Aufgrund des Mangels an vollständigen Daten und einer Input-Output-Tabelle kann keine genaue Zahl der in Marokko vom Export abhängigen Beschäftigten ermittelt werden. Da aber zahlreiche Wirtschaftssektoren mehr als die Hälfte ihres Umsatzes im Ausland tätigen, kann der Schluß gezogen werden, daß auch mehr als die Hälfte der Arbeitsplätze im Bereich der Konservenindustrie und der Zitrusfruchtwirtschaft vom Export abhängig sind. Im Textil- und Bekleidungsbereich dürfte die Beschäftigungsabhängigkeit mehr als 30 % betragen. Im Bergbau könnte sie 90 % erreichen.

Erhebliche Beschäftigungseffekte könnten noch dadurch entstehen, wenn der Export stärker als bisher gefördert wird. Nach den Berechnungen der Weltbank für Marokko würde bei einem Beschäftigungsmultiplikator¹ von 160 der Nahrungsmittel-export in Höhe von 100 Mio. DH zur Schaffung von etwa 17.000 Arbeitsplätzen führen und ein zusätzlicher Export von 300 Mio. DH mehr als 4.700 Arbeitsplätze.

Im Bereich der Industriegüterausfuhr würde bei einem Beschäftigungsmultiplikator von 79 eine Steigerung des Exports um 100 Mio. DH rund 8.100 und 500 Mio. DH² mehr als 40.000 Arbeitsplätze schaffen³.

¹ Der Beschäftigungsmultiplikator zeigt die Anzahl der Beschäftigten pro 1 Mio. DH zusätzliche Produktion, die direkt und indirekt geschaffen werden.

² Alle Exportwerte in Preisen von 1978.

³ vgl. Banque Mondiale: Incitations Industrielles et promotion des Exportations 1984, S. 76.

2.3.4 Das Exportdiversifizierungspotential

Einen wichtigen Indikator zur Ermittlung von exportfähigen Gütern und ihrer Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkt stellt das "revealed comparative advantage-Konzept" dar, das auf der Annahme beruht, daß sich Kosten und Wettbewerbsvorteile, über die ein Land verfügt, in Richtung und Volumen der Handelsströme niederschlagen.

Die RCA-Koeffizienten werden nach der Formel berechnet¹.

$$(RCA)_i = \sum_j \left[\left(\frac{x_{ij} - m_{ij}}{x_{ij} + m_{ij}} : \frac{\sum_i x_{ij} - \sum_i m_{ij}}{\sum_i x_{ij} + \sum_i m_{ij}} \right) - 1 \right] \cdot \frac{x_{ij} + m_{ij}}{\sum_j (x_{ij} + m_{ij})}, \quad i = 1$$

mit dem Ausdruck $+ 1$ für $\sum_i x_{ij} - \sum_i m_{ij} > 0$
 $- 1$ für $\sum_i x_{ij} - \sum_i m_{ij} < 0$

wobei: x = Export
 m = Import
 i = SITC-Gütergruppe
 j = Land

Sind die RCA-Werte größer als 0, so würde dies bedeuten, daß die betreffenden Industrien komparative Kostenvorteile haben. Ihr Ausmaß wird durch die Höhe der Werte angegeben. Umgekehrt weisen die negativen RCA-Koeffizienten auf die relativen Produktionsnachteile für die betreffenden Sektoren hin.

Mit Hilfe der RCA-Methode wurde die relative Wettbewerbsfähigkeit Marokkos in einer Studie der UNIDO ermittelt. Für den untersuchten Zeitraum 1976-1980 verfügte Marokko über

¹ vgl. B. Balassa: Trade Liberalization and "Revealed Comparative Advantage" in: Manchester School of Economic and Social Studies, Vol. 33, 1965, S. 99.

Tab.62: Strukturwandel im Industriegüterexport Marokkos
(im Durchschnitt der Jahre 1969-1971 und 1976-1978)

SITC	Anteil am gesamten Industriegüterexport		Anteil der Netto- exporte am gesamten Handel		Exportper- formance	
	1969-1971	1976-1978	1969-1971	1976-1978	1969-1971	1976-1978
0.32 Fischprodukte	18,1	11,3	99,7	99,9	70,1	54,7
0.55 Obstkonserven	7,4	4,5	96,2	96,8	21,0	14,8
005 Gemüse	8,6	9,4	95,6	99,4	31,4	36,6
112 Alkohol.Getränke	5,7	2,0	63,2	41,0	6,1	2,6
251 Pappe	4,0	2,7	18,3	9,0	3,5	3,2
332 Erdölprodukte	0,4	3,5	-89,7	-56,5	0,1	0,9
513 anorgan. Chemie	0,0	8,6	-97,3	47,0	0,0	13,1
561 Düngemittel	6,9	5,0	29,5	-6,5	12,2	8,8
657 Teppiche	3,8	9,8	75,9	93,8	10,7	27,1
685 Lederwaren	2,2	2,6	91,7	91,8	14,0	25,1
41 Bekleidung	3,9	12,9	67,0	90,2	1,5	4,8
851 Wirkwaren	0,6	2,5	65,7	94,5	0,8	3,2

Quelle: UNIDO: Changing Patterns in World Industries, an empirical study revealed comparison. New York 1981, S.132 ff.

erhebliche komparative Kostenvorteile bei Fischprodukten (mit einem Koeffizienten von 54,7), Gemüse (36,6), Teppiche (27) und Lederwaren (25) sowie Obstkonserven (15) und anorganische Chemie (13) (vgl. Tab. 62).

Während des untersuchten Zeitraums 1969/71-1976/78 hat sich die relative Wettbewerbsfähigkeit nur bei Teppichen und Lederwaren sowie anorganischer Chemie erheblich verbessert. Bei den Fischprodukten, Obstkonserven, Getränken und Düngemitteln haben sich die komparativen Kostenvorteile verringert (vgl. Tab. 62).

3. Zusammenfassung

Die Exportförderung ist heute ein fester Bestandteil der Wirtschaftspolitik in vielen EL und wird als eine der wichtigsten Voraussetzungen für die Erschließung ausländischer Märkte angesehen.

Ein effizienter Einsatz der Exportförderungsmaßnahmen setzt aber voraus, daß die am Export interessierten Betriebe über ausreichende Kenntnisse im modernen Marketing verfügen. Dazu gehört die Verbesserung des Exportmarktforschungssystems, der Preis- und Konditions-, Distributions- und Kommunikationspolitik.

Voraussetzung für eine effiziente Exportförderung in den EL einschließlich Marokko ist vor allem ein freier Zugang zu ausländischen Märkten. Da aber diese weitgehend durch tarifäre und nicht tarifäre Maßnahmen geschützt sind und in absehbarer Zeit auch aus den bereits erwähnten Gründen keine umfassende Liberalisierung der Importe aus EL zu erwarten ist, erscheint eine allein auf den Export gestützte Entwicklungsstrategie sehr problematisch. Die staatliche Exportförderungs politik in Marokko hat bisher hauptsächlich Maßnahmen aus dem Bereich der Fiskal-, Handels- und Kreditpolitik eingesetzt. Die Exportberatung und Exportinformation ist erst in Ansätzen entwickelt. Denn erst seit 1980 besteht ein Außenhandelszentrum, das sich mit diesen Fragen befaßt.

Ein umfassendes Marketingprogramm stellt der Staat nur den landwirtschaftlichen Betrieben und den Agrargüter verarbeitenden Industrien zur Verfügung. Die staatliche Gesellschaft (OCE) übernimmt neben Marketinghilfen für die genannten Sektoren auch die einzelnen Exportabwicklungsvorgänge (z.B. Abrechnung, Qualitätskontrolle, Preisfixierung etc.).

Anschließend wurden die Auswirkungen der Exportförderungs politik untersucht. Dabei fällt auf, daß im Agrarbereich keine, im Industriegüterbereich dagegen einige nennenswerte Erfolge erzielt worden sind. Der Einfluß auf die Zahlungsbilanz und die Beschäftigung blieb von geringer Bedeutung.

VII. Bildung einer arabischen Wirtschaftsgemeinschaft und eines internationalen Exportphosphatkartells und ihre Grenzen als Exportförderungsinstrumente

Die folgenden Ausführungen zum arabischen Gemeinsamen Markt haben nicht das Ziel, den arabischen Raum von der übrigen Welt etwa durch einen restriktiven gemeinsamen Außenzolltarif abzusichern. Vielmehr besteht die Aufgabe dieses Abschnittes darin, die Probleme und Grenzen der Bildung einer arabischen Wirtschaftsgemeinschaft und die geringen Auswirkungen dieser auf den marokkanischen Außenhandel aufzuzeigen. Die Förderung des inner-arabischen Handels kann auf keinen Fall den Außenhandel mit den ZL ersetzen oder gar beeinträchtigen. Aber es können mit Hilfe einer koordinierten Wirtschaftspolitik im Bereich der Industrie, Energie, Infrastruktur und der Landwirtschaft wichtige Impulse für die Entwicklung der gesamten arabischen Wirtschaft ausgelöst werden, die auch fördernd auf die Handelsbeziehungen mit den IL wirken können.

Ziel des Abschnittes zur Bildung eines internationalen Phosphatkartells besteht ebenfalls nicht darin, die EL zur Kartellisierung ihrer Rohstoffmärkte aufzufordern, sondern darin, die möglichen negativen Effekte des Angebotsmonopols aufzuzeigen und die allgemeinen Bedingungen für seine Wirksamkeit zu diskutieren. Bereits 1974 versuchte Marokko die Rolle des Preisführers auf dem internationalen Phosphatmarkt zu spielen. Nach einem kurzfristigen Erfolg brach jedoch das Kartell zusammen. Dazu hat allerdings das Verhalten der USA - dem größten Phosphatproduzenten der Welt - erheblich beigetragen.

A. Bildung einer arabischen Wirtschaftsgemeinschaft

1. Begriff und Formen der wirtschaftlichen Integration

Die Bildung von Integrationsräumen und ihr Beitrag zur Exportförderung wurde bereits auf der Welthandelskonferenz in Genf im Jahr 1964 empfohlen. Der Abbau von Zöllen und sonstigen Handelshemmnissen auf den intraregionalen Handel der EL soll den Warenaustausch innerhalb dieser Ländergruppe erleichtern und fördern.

Im Gegensatz zu den europäischen Integrationsgemeinschaften (EG, EFTA) haben bisher die zwischen den EL errichteten Integrationszonen deshalb zu keinen nennenswerten Erfolgen geführt, weil die EL eine ähnliche und einseitige, meistens agrarorientierte Produktionsstruktur aufweisen.

Die Integrationstheorie findet ihren Ursprung in der neoklassischen Außenhandelstheorie und beruht auf den üblichen Prämissen dieser Theorie.¹ Sie beschränkt sich auf die Theorie der Zollunion. Zu den Autoren, die wesentliche Beiträge dazu geleistet haben, zählen Viner, Meade, Gehrels und Lipsey²

¹ Es handelt sich hauptsächlich um Annahmen der vollständigen Konkurrenz, Immobilität der Produktionsfaktoren auf internationaler Ebene, gegebene Faktorausstattung in jedem Land, gegebene Nachfrage und Einkommensverteilung.

² Viner, J.: The Customs Unions Issue. London 1950. Meade, J.E.: The theory of customs unions, Amsterdam 1955. Lipsey, R.C.: The theory of customs union: a general survey, in: The Economic Journal, Bd. 52, 1960, wiederabgedruckt in International Economics Policies and their theoretical Foundations. A source book, hrsg. von J.M. Letiche; New York, London 1962, S. 165.

F. Gehrels: Customs Unions from Single Country view point in: Review Economics Studies vol. XXIX 1956/1957, S. 61 ff.

Zu den gebräuchlichsten Integrationsformen zählen heute die Freihandelszone, die Zollunion und der gemeinsame Markt.

In einer Freihandelszone werden alle Handelshemmnisse zwischen den Mitgliedsländern abgebaut. Gegenüber den Drittländern werden die Außenzölle unterschiedlich festgelegt, d.h. jedes Mitgliedsland handelt autonom bei seiner Tarifpolitik.

Der Nachteil dieser Integrationsform liegt darin, daß in der Regel Produkte aus Drittländern über dasjenige Land in die Freihandelszone gelangen, das über den niedrigsten Außenzoll verfügt.¹

Eine Zollunion ist dadurch gekennzeichnet, daß sich zwei oder mehrere selbständige Staaten zu einem einheitlichen Zollgebiet zusammenschließen und daß sie die Außenzölle und die mengenmäßigen Beschränkungen gegenüber der übrigen Welt vereinheitlichen. Innerhalb der Zollunion herrscht freier Güteraustausch. Die Zolleinnahmen werden unter den Mitgliedsländern nach einem vereinbarten Schlüssel aufgeteilt. Die Zoll- und Staatengrenzen fallen zusammen.²

Ein gemeinsamer Markt unterscheidet sich von den beiden Integrationsformen dadurch, daß nicht nur freie Güterbewegungen, sondern auch freie Faktorbewegungen Gegenstand der Freizügigkeit sind. Der gemeinsame Markt umfaßt damit zusätzlich neben der Zollunion die Harmonisierung der Produktionsfaktoren, in gewissem Umfang auch die Finanzpolitik sowie die Schaffung eines gemeinsamen Ordnungsrahmens, der den Wettbewerb fördert.³

¹ H.R.Heller: Internationaler Handel, a.a.O., S.199.

² H.Siebert: Zölle IV: Zollunionen und Zollpräferenzen, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, Bd.9, Stuttgart 1982, S.667.

³ Ebenda, S.667, und H.R.Heller: Internationaler Handel, a.a.O., S.199.

2. Wirkungen der Integration

Bei den Integrationswirkungen¹ werden statische und dynamische Effekte unterschieden. Die statischen Wirkungen sind handels-schaffende, "Trade Creation", und handelsablenkende Effekte, "Trade Diversion".²

Die handelsschaffenden Wirkungen entstehen, wenn der Handel vom bisher billigsten Lieferanten zu dem relativ teuren Mitglieds-land umgelenkt wird. Dieser Effekt hat seinerseits weitere Wirkungen; infolge der Umlenkung der Handelsströme steigen die Importausgaben für das importierende Land und damit sinkt seine Gesamtwohlfahrt. Bei einem höheren Zollsatz als der vormalige nationale Außenzollltarif führt die Verdrängung der billigen Importe aus Drittländern durch teure Bezugsquellen in den neuen Mitgliedsländern zu einer Verzerrung der internationalen Kapitalströme.

Dies ergibt sich aus der Tatsache, daß viele Hersteller bestrebt sein werden, die Zölle durch den Aufbau von Produktionsbetrieben in den Mitgliedsländern zu unterlaufen.

¹ Die Anwendung der traditionellen wirtschaftlichen Integrations-
theorie auf die Entwicklungsländer, stößt auf erhebliche Pro-
bleme. Vgl. hierzu: H.-J. Harborth: Anforderungen an eine revidierte
Integrationstheorie für Entwicklungsländer, in: Integra-
tion der Entwicklungsländer in eine instabile Weltwirtschaft.
Probleme, Chancen, Gefahren. Hrsg. von W. von Urff, Schriften
des Vereins für Sozialpolitik, Neue Folge, Bd. 90, Berlin 1976,
S. 66ff. W. von Urff, W. G. Höhra: Ökonomische Theorie der Erwei-
terung einer Zollunion, in: Agrarwirtschaft und Agrarpolitik
in einer erweiterten Gemeinschaft. Hrsg. von R. Alvensleben u. a.
Münster - Hiltrup 1981, S. 19ff. S. A. Hatem: The possibilities
of economic cooperation and integration between the European
Community and the Arab League. München 1981, S. 70ff.

² formal werden die beiden Effekte behandelt bei A. M. El
Agraa, A. J. Jones: Theory of Customs Unions, New York 1981

³ Eine graphische Begründung dieser Effekte findet sich bei
F. Gehrels: Außenwirtschaftstheorie, München 1985, S. 53 ff.

Nach Viner überwiegen die handelsschaffenden Effekte bei den Ländern, die heterogenen Produkte herstellen und deshalb in einem komplementären Verhältnis stehen. Bei Ländern, die ähnliche Produkte anbieten, also in einem starken Wettbewerb untereinander stehen, überwiegen die handelsablenkenden Effekte. Daraus wird die Schlußfolgerung gezogen, daß nur komplementäre Länder und nicht konkurrierende Volkswirtschaften miteinander eine Integration bilden sollten.¹

Die Aufschließungseffekte bestehen ihrerseits aus einem Produktions-, Konsum- und Distributionseffekt.

Der Produktionseffekt entsteht, wenn infolge der Zollunion die Produktion des betreffenden Gutes in einem Mitgliedsland erhöht wird. Dieser Effekt wird auch als Spezialisierungseffekt bezeichnet, wenn sich ein Mitgliedsland infolge des freien Güterverkehrs stärker auf die Produktion des Gutes, das über relative komparative Kostenvorteile verfügt, konzentriert.

Ein Konsumeffekt ergibt sich dann, wenn der Konsum, der in der Zollunion relativ billiger gewordenen Güter steigt. Die Höhe des zusätzlichen Verbrauches bzw. der Wohlfahrtsgewinne hängt von dem Niveau des Binnenzollsatzes vor dem Abschluß der Zollunion und von der Steigung der Nachfragekurve ab.²

Der Distributionseffekt bezeichnet die Änderung der relativen Preise und Faktorallokation und die sich dadurch ergebenden Faktorpreisrelationen. Z.B. Lohn-, Zinsverhältnis und die realen Faktorpreise.³

Ein Schlußurteil über die Wohlfahrtseffekte der wirtschaftlichen Integration kann erst gefällt werden, wenn zwischen wohlfahrtsfördernden Aufschließungseffekten und den wohlfahrtsmindernden Abschließungseffekten abgewogen wird und die Differenz zwischen diesen beiden Wirkungen ermittelt wird.⁴

¹ Vgl. B.Külp: Außenwirtschaftspolitik. Wisu-Texte, Tübingen, Düsseldorf 1978, S.133.

² H.R.Heller: Internationaler Handel, a.a.O., S.202ff.

³ Ebenda, S.202ff.

⁴ Ebenda, S.204.

Dynamische Effekte der wirtschaftlichen Integration liegen hauptsächlich in der:¹

- Verbesserung der Terms of Trade
- Intensivierung des Wettbewerbs
- Realisierung von Economies of Scale.

Die Terms of Trade können dann verbessert werden, wenn die Verhandlungsmacht des Integrationsraumes wächst.

Die Intensivierung des Wettbewerbs wird dadurch gefördert, daß die Öffnung der Grenzen innerhalb der Integrationsgemeinschaft allen Unternehmen die gleichen Wettbewerbsbedingungen auf allen Märkten ermöglicht. Exportchancen haben nur solche Unternehmen, die wettbewerbsfähig anbieten können.

Außerdem bewirkt die Ausweitung der Märkte eine intra-industrielle Spezialisierung.²

Economies of Scale werden dann realisiert, wenn der Output stärker als die zusätzlichen eingesetzten Produktionsfaktoren bei konstantem Einsatzmengenverhältnis, konstanten Faktorpreisen und konstanten Güterpreisen zunimmt. Die durchschnittlichen Kosten sinken in der Regel mit verbesserten Organisations- und Spezialisierungsstrukturen.³

¹ Vgl. insbesondere Balassa, Bela: The theory of economic integration, London 1961, S.10ff. Kraft, Alfred: Aspekte der regionalen wirtschaftlichen Integration zwischen Entwicklungsländern. Das Beispiel Asean. Wiesbaden 1982, S.37ff.

s. A. Bahadir: Theorien und Strategien der wirtschaftlichen Integration in Entwicklungsländern, Berlin 1984

² A. Kraft: Aspekte a.a.O. S. 37

³ Ebenda S. 40

Tab.6.3: Basisdaten und Produktionsstruktur der arabischen Staaten 1960-1982

[illegible]

3. Probleme und Erfolgsbedingungen der wirtschaftlichen Integration im arabischen Raum

3.1 Integrationsprobleme

Der arabische Raum gehört zu den wirtschaftlich unterentwickelten Regionen der Erde. Alle arabischen Staaten weisen folgende Merkmale auf:¹

- Einen niedrigen Industrialisierungsgrad und eine einseitige Produktionsstruktur mit Dominanz der Landwirtschaft (vgl. Tab. 62)
- Eine starke Auslandsabhängigkeit der Wirtschaft² und des Militärssektors.³

¹ Zu den einzelnen Problemen der arabischen Volkswirtschaften vgl. u.a.: K.Schiller: Entwicklungsprobleme der Erdölländer, in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, Bd.24, Tübingen 1979, S.253ff. A.Gälli: Die sozio-ökonomische Entwicklung der OPEC-Staaten. Auswirkungen und Perspektiven des Devisenreichtums. IFO-Studien zur Entwicklungsforschung Bd.4 München, London 1974. W.Ochel: Die Industrialisierung der arabischen OPEC-Länder und des Iran. Erdöl und Erdgas im Industrialisierungsprozeß. IFO-Studien zur Entwicklungsforschung, Bd 5, München 1978, S.41ff. Z.Y.Herschlag: Industrialisation in Arab Countries, Patterns options and strategies, in: Arab Industrialisation and Economic Interration, hrsg.von Roberto Ali-boni, New York 1979, S.90ff. Yusif A. Sayigh: The Determinants of Arab Economic Development. London 1978. Derselbe: The Economies of the Arab World Development since 1945. London 1978.

² Die Außenhandelsverflechtungsquoten in den einzelnen arabischen Ländern sind sehr hoch, z.B. für Marokko erreichen sie 36% (198 und für Saudi-Arabien mehr als 120% (1980). Errechnet nach Tab. 62 und Tab.63.

³ Das gesamte Ausgabenvolumen der arabischen Staaten für importierte Schwerwaffensysteme erreichte nach Schätzungen von SIPRI im Zeitraum 1978-1982 mehr als 22Mrd.\$.. Da alle arabischen Länder ihren gesamten Bedarf an Waffen aus dem Ausland decken, bleibt

- Eine starke Abhängigkeit des Außenhandels von den westlichen Industrieländern (vgl. Tab. 64).
- Einen geringen Umsatz des innerarabischen Außenhandels (vgl. Tab. 64).
- Eine einseitige Exportstruktur (vgl. Tab. 64).
- Eine weit verbreitete sozio-ökonomische Unterentwicklung wie hohe Analphabetenquote, schlechte Wohnverhältnisse, Mangel an infrastrukturellen Einrichtungen.¹

Im folgenden werden einige Hemmnisse der Expansion des arabischen Innenhandels aufgeführt und erläutert.

Viele Importfirmen in den ehemaligen Kolonien (z.B. Marokko, Tunesien) sind noch im Besitz von Europäern oder Filialen multinationaler Unternehmen, die überwiegend das Einfuhrgeschäft mit ihren Heimatländern oder Muttergesellschaften abwickeln. Diese sind außerdem nur an der Belieferung des Binnenmarktes in dem Gastland, wenn sie dort produzieren und nicht am Export in die arabischen Staaten interessiert.

Die bestehende Industrie in den einzelnen Ländern ist nicht in der Lage, die Nachfrage nach den Welthandelsgütern zu befriedigen. Sie ist ähnlich strukturiert und einseitig aufgebaut.

Die Produktionspalette besteht hauptsächlich aus wenigen Produkten des täglichen Bedarfs.

Die Exportinfrastruktur (Verkehrsverbindungen, Informationszentren etc.) ist zwischen den einzelnen arabischen Ländern sehr unterentwickelt, zwischen den IL und der arabischen Welt ist sie dagegen weit fortgeschritten.

Die restriktive Handelspolitik, insbesondere im Agrarbereich, verhindert den Warenaustausch erheblich. Hinzu kommt die Vorliebe der arabischen Importeure für Produkte der europäischen, amerikanischen und japanischen Industrien.

Fortsetzung: ihr Sicherheitsbereich abhängig von den Waffenlieferungen der USA, Frankreichs und der Sowjetunion sowie Großbritannien, Italien und Belgien. Vgl. hierzu: SIPRI: Yearbook of World Armament and Disarmament, 1983, und J. Keegan: World Armies, New York, London 1979. Eigene Berechnungen.

¹ Vgl. Weltbank, Weltentwicklungsbericht, versch. Jgg.

Tab.6.4: Entwicklung des arabischen Außenhandels in Mio. \$

	Ausfuhr			Einfuhr		
	1970	1980	1982	1970	1980	1982
Somalia	31	141	317	45	240	378
Mauretanien	89	194	232	56	255	273
Sudan	294	513	499	311	1.616	1.285
Nordjemen	3	14	44	32	1.492	1.987
Ägypten	762	3.046	3.120	787	4.860	9.078
Südjemen	144	44	580	218*	434	1.193
Marokko	157	2.040	2.059	323	4.185	4.315
Syrien	203	2.108	2.026	350	4.124	4.015
Tunesien	182	2.201	1.960	305	3.536	3.294
Jordanien	34	578	753	184	2.395	3.241
Libanon	198	700	923	567	3.300	3.567
Algerien	1.008	12.409	12.533	1.256	9.600	10.937
Irak	1.099	26.429	11.210	509	10.500	21.182
Saudi-Arabien	2.423	109.111	79.123	692	30.209	40.654
Libyen	2.365	22.795	16.391	554	10.000	15.414
Kuweit	1.901	19.812	16.561	625	11.367	8.042
Vereinigte Arabische						
Emirate	-	20.632	-	-	8.752	9.419
Oman	-	3.380	4.421	-	1.732	2.682
Qatar	22	5.648	-	68	1.395	-

* 1969

Der innerarabische Außenhandel in Mio.\$

	<u>Ausfuhr</u>		<u>Einfuhr</u>	
	1972	1978	1972	1978
Somalia	21	-	1,4	-
Mauretanien	0,1	0,6	0,5	1
Sudan	38	-	23	81
Nordjemen	1,5	-	17	142
Ägypten	62	122	81	269
Südjemen	14	-	31	84
Marokko	29	54	24	152
Syrien	73	149	76	268
Tunesien	23	86	16	110
Jordanien	26	97	49	246
Libanon	227	333	103	158
Algerien	27	59	24	145
Irak	47	451	43	125
Saudi-Arabien	195	1.058	136	2.514
Lybien	5	28	67	313
Kuweit	87	377	77	217
Vereinigte Arabische				
Emirate	2	163	5	284
Oman	0,6	3	0,1	97
Qatar	7	33	11	149

Quelle: Zusammengestellt nach UN. Yearbook of International Trade Statistics, vol.I 1971 und Weltbank, Weltbankbericht 1984, Washington D.C. 1984, Tab.9 S.268f.
 Für den innerarabischen Handel vgl. Fathi Franzmathes: Europäisch-arabischer Wirtschaftsmarkt. Ökonomische Argumente für den Dialog. Möglichkeiten und Grenzen einer erweiterten Kooperation. Handelsblatt Schriftenreihe, Düsseldorf 1982, S.66, Tab.2/III und Tab.3/III.

Tab. 65 Güter- und Regionalexportstruktur der arabischen Staaten 1960-1982.

	Brennstoffe, Mineralien u. Metalle		Sonstige Rohstoffe		Textilien u. Bekleidung		Maschinenbau, Elektrotechnik Fahrzeuge		Übriges veran- beitendes Ge- werbe	
	1960	1981	1960	1981	1960	1981	1960	1981	1960	1981
Somalia	0	5	88	94	0	-	8	-	4	1
Mauretanien	4	-	69	-	1	-	20	-	6	-
Sudan	0	5	100	94	0	1	0	-	0	-
Nordjemen	-	-	-	49	-	6	-	25	-	20
Ägypten	4	69	84	23	9	7	-	-	2	9
Südjemen	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Marokko	38	44	54	28	1	10	1	1	6	17
Syrien	0	-	81	-	2	-	0	-	17	-
Tunesien	24	57	66	10	1	15	1	2	8	16
Jordanien	0	33	96	24	0	6				
Libanon	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Algerien	12	99	81	-	0	-	1	-	6	-
Irak	97	-	3	-	0	-	0	-	0	-
Saudi-Arabien	95	99	5	0	0	-	0	-	0	1
Libyen	100	100	0	-	0	-	0	-	0	-
Kuweit	-	84	-	1	-	1	-	5	-	9
Vereinigte Arabi- sche Emirate	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Oman		94					-	4	-	1

	Westliche IL		RGW-Staaten		OPEC-Länder mit hohem Einkommen		Entwicklungsländer	
	1960	1982	1960	1982	1960	1982	1960	1982
Somalia	85	16	-	-	-	68	15	16
Mauretanien	89	95	0	0	0	-	11	5
Sudan	59	38	8	7	4	22	29	33
Nordjemen	46	27	18	-	-	23	36	50
Ägypten	26	53	33	13	2	3	39	31
Südjemen	42	53	-	-	2	27	56	20
Marokko	74	68	3	7	-	2	23	23
Syrien	39	55	19	18	11	9	31	18
Tunesien	76	73	3	2	2	4	19	21
Jordanien	1	5	11	11	26	23	62	61
Libanon	21	14	8	1	32	55	39	30
Algerien	93	93	0	1	-	-	7	6
Irak	85	47	1	-	-	-	14	53
Saudi-Arabien	74	66	0	-	0	-	26	34
Libyen	67	80	7	4	0	0	26	16
Kuweit	-	44	-	1	-	5	-	55
Vereinigte Arabi- sche Emirate	91	12	0	-	0	45	9	43

Quelle: Zusammengestellt nach Weltbank, Weltentwicklungsbericht
1984, Washington D.C. 1984, S.270f u. 274f.

3.2 Erfolgsbedingungen und Aussichten

Für die Wirksamkeit der Bildung einer arabischen Zollunion müssen folgende Bedingungen erfüllt sein:¹

Die einzelnen Mitgliedsländer müssen ihre Agrarpolitik koordinieren und eine gemeinsame regionale Planung zur Abstimmung der Produktionsprogramme erstellen.

Notwendig ist auch der Ausbau der Infrastruktur unter Berücksichtigung der regionalen Entwicklungsunterschiede und die Durchführung gemeinsamer Industrieprojekte², die nicht nur die lokalen Märkte, sondern auch alle arabischen Exportmärkte beliefern können.

Zur Erleichterung der Integrationsbestrebungen sollten die regionalen Zahlungsbilanzprobleme in der Weise gelöst werden, daß die Defizitländer Zahlungsbilanzhilfen von den Überschußländern erhalten.

Trotz der Existenz entgegengesetzter politischer³, Wirtschafts-

¹ Vgl. A.Zottmann: Regionale wirtschaftliche Zusammenarbeit und Integration der Entwicklungsländer, in: Auswertung der Dokumentation der Dritten Welthandels- und Entwicklungskonferenz, Santiago de Chile 1972, hrsg.von Bremer Ausschuß für Wirtschaftsforschung Heft 3, Stuttgart 1974, S.657ff.

² Als geeignete Projekte für gemeinsame Industrie Gründungen werden von der UNIDO solche aus den Bereichen der Düngemittel-, Eisen-, Stahl- und Lederindustrie sowie Petrochemie und pflanzliche Öle und Fette empfohlen. Vgl. hierzu: J.Riedel unter Mitarbeit von G.Ebert, R.Osterkamp und T.Seibert: Multilaterale Industriekooperation. Die Initiativen der UNIDO und weitere Ansätze. IFO-Studien zur Entwicklungsforschung, Bd.7, München 1980, S.155ff.

³ Alle arabischen Staaten haben Herrschaftssysteme, die von den demokratischen Systemen Westeuropas weit entfernt sind. Vgl. hierzu die Regierungssysteme der einzelnen Staaten, U.Steinbach M.M.Schönborn, R.Hofmeier: Politisches Lexikon Nahost, 2.Aufl. München 1981.

und Gesellschaftssysteme in den einzelnen Ländern¹, weisen diese aber mehr Gemeinsamkeiten als Unterschiede auf.² Sie besitzen eine gewisse Homogenität in der Religion, Kultur und Mentalität und sprechen die gleiche Sprache. Alle diese Faktoren können einen erheblichen Beitrag zur wirtschaftlichen Integration leisten.

3.3 Bisherige Integrationsversuche

Die ersten Ansätze zu einer wirtschaftlichen Kooperation zwischen den arabischen Staaten gehen auf die Errichtung der Arabischen Liga³ im Jahr 1945 zurück. Im Vertrag von Alexandria ist das Ziel einer Förderung der Zusammenarbeit zwischen den arabischen Ländern enthalten. Verschiedene Beschlüsse wie die Errichtung eines Rates der Wirtschaftsminister "Economic Cooperation Treaty" von 1950, der Vertrag über die Förderung des innerarabischen Handels "Arab Trade Convention" von 1953 und die Übereinkunft über eine arabisches Wirtschaftsgemeinschaft "Concil of Arab Economic Unity" von

¹ In Algerien, Lybien, Syrien, Irak und Südjemen ist die Wirtschaftsordnung durch ein sozialistisches System gekennzeichnet. Der Staat besitzt die wichtigsten Produktionsmittel und kontrolliert ebenfalls die bedeutenden Bereiche im Dienstleistungssektor. In allen anderen Ländern herrscht das kapitalistische System, wobei der Staat an vielen Unternehmen wichtige Beteiligungen hält.

² Die jüngsten Erfahrungen in der EG machen deutlich, daß in einer Wirtschaftsgemeinschaft auch verschiedene Wirtschaftsideo-logien (z.B. Frankreich, Griechenland) koexistieren können.

³ Der Arabischen Liga gehörten Anfang 1980 an:
Algerien, Bahrein, Demokratische Volksrepublik Jemen, Djibuti, Irak, Nordjemen, Jordanien, Katar, Kuwait, Libanon, Lybien, Mauretanien, Marokko, Oman, PLO, Saudi-Arabien, Somalia, Sudan, Syrien, Tunesien, Vereinigte Arabische Emirate. Ägypten ist 1978 ausgeschlossen worden.

1957¹ werden bisher von den einzelnen arabischen Regierungen nicht umgesetzt.

Im Jahr 1964 unterzeichneten einige Mitglieder des Rates für wirtschaftliche Einheit ein Abkommen über die Errichtung eines arabischen gemeinsamen Marktes (The Arab Common Market)². Dieser sollte stufenweise bis zum 1.1.1974 geschaffen werden. Dementsprechend sollten die Zölle für Bergbaurohstoffe aufgehoben, diejenigen für Industriewaren um etwa 80% sowie für Agrarzeugnisse um 40% gesenkt³ werden.

Vorgesehen war aber auch die Beseitigung von mengenmäßigen Beschränkungen, die Aufstellung eines gemeinsamen Außenzolltarifs und eine Harmonisierung der Entwicklungspläne der einzelnen Mitgliedsländer. Dem Abkommen von "Arab Common Market" von 1965 traten nur Irak, Ägypten, Jordanien und Syrien bei⁴, aber es blieb ohne praktische Bedeutung.⁵

¹ Formell sind zwar alle oben genannten Staaten Mitglieder, davon haben bisher aber den Vertrag ratifiziert: Ägypten, Iran, Jordanien, Syrien, Nordjemen, Kuwait, Marokko, Somalia, Sudan. Neuere Beitrittsländer sind: Vereinigte Arabische Emirate, Südjemen und Mauretanien. Vgl. hierzu: The Europa Yearbook 1983, World Survey vol.I, London 1983, S.170.

² Ausführlich behandelt wird der arabische gemeinsame Markt bei F. Saadeddin: Die arabische Wirtschaftsintegration. Tübingen, Basel 1977 (auch als Bochumer Diss. 1977), S.73ff.

³ Vgl. Who's who in the Arab World 1984-1985, Beirut 1984, S.42ff. A.Zottmann: Regionale wirtschaftliche Zusammenarbeit, a.a.O., S.654. Bremer Ausschuß für Wirtschaftsforschung: Handelsausweitung und wirtschaftliche Integration, a.a.O., S.486f.

⁴ Im Jahr 1977 traten Nordjemen, Libyen und Sudan dem Abkommen bei.

⁵ Vgl. hierzu: W.Ochel: Die Industrialisierung der arabischen OPEC-Länder und des Irans. Erdöl und Erdgas im Industrialisierungsprozeß, a.a.O., S.75.

Die vier nordafrikanischen Länder Marokko, Algerien, Tunesien und Mauretanien errichteten im Jahr 1965 einen Konsultationsausschuß des Maghreb, "Permanent Consultative Committee of the Maghreb", und planten den Abschluß eines Vertrages für zunächst 5 Jahre über wirtschaftliche Zusammenarbeit. Dieser Vertrag sah eine Liberalisierung des Außenhandels vor, eine enge industrielle Zusammenarbeit, sowie die Errichtung einer Entwicklungsbank für den Maghreb und den Abschluß eines Zahlungsabkommens. Die Mitgliedsländer beabsichtigten außerdem, ihre Entwicklungspläne mit Hilfe dieser Institutionen zu koordinieren oder eine teilweise Aufhebung von Handelshemmnissen zu erreichen.¹

Der Maghreb-Konsultationsausschuß verfügt zur Zeit über eine Reihe von gemeinsamen Institutionen zur Koordinierung ihrer:²

- Industriepolitik
- Beschäftigungspolitik
- Verkehrspolitik (Eisenbahn-, Luft- und Seeverkehr)
- Tourismuspolitik
- Nachrichtenvermittlung (Postwesen)
- öffentlichen Verwaltung
- Energieversorgung (Strom)
- Datenerfassung (Statistik).

¹ Vgl. hierzu: A.Zottmann: Regionale wirtschaftliche Zusammenarbeit und Integration der Entwicklungsländer, a.a.O., S.654. Bremer Ausschuß für Wirtschaftsforschung: Handelsausweitung und wirtschaftliche Integration zwischen Entwicklungsländern, in: Auswertung der Zweiten Welthandelskonferenz 1968, H.3, Stuttgart 1970, S.485f. G.Eggers: Wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern, in: Auswertung der Welthandels- und Entwicklungskonferenz in Nairobi 1976, a.a.O., S.485. A.Brahimi: Dimensions et perspectives du monde arabe, Paris 1977.

² Vgl. Who's who in the Arab World 1984-1985, Beirut 1984, S.55.

Seit der ersten Ölpreisexlosion im Jahr 1973 und der damit verbundenen Erhöhung der Devisenüberschüsse bei einigen arabischen OPEC-Ländern nahm die Notwendigkeit der industriellen Kooperation zu. So wurden die Initiativen hierzu nicht mehr allein von der Arabischen Liga, sondern zunehmend auch von der Organisation der arabischen erdölexportierenden Länder "OAPEC" und von den nationalen Regierungen ergriffen.¹

Im Jahr 1981 errichteten die Golfstaaten Kuweit, Bahrain, Katar, die Vereinigten Arabischen Emirate, Oman und Saudi-Arabien die Organisation für Zusammenarbeit zwischen den Golfstaaten "Cooperation Council for the Arab States of the Gulf" mit dem Ziel, die Zölle für den Handel zwischen den einzelnen Mitgliedsstaaten zu beseitigen, eine Harmonisierung der Finanzpolitik, insbesondere im Bankwesen, zu erreichen und gemeinsame Projekte in Industrie, Energie, Bergbau und sonstigen Wirtschaftsbereichen durchzuführen.²

Bereits im Januar 1983 nahm die 1982 gegründete Investitionsgesellschaft mit einem Kapital von 3 Mrd.US-Dollar ihre Tätigkeit auf, um die genannten Ziele zu realisieren.

Aus der Analyse der Zusammenarbeit zwischen den einzelnen arabischen Staaten geht deutlich hervor, daß von allen Wirtschaftsbereichen nur der Finanzsektor eine gewisse Kooperation aufweist. Zahlreiche überregionale Finanzinstitute³ wurden mit dem

¹ W.Ochel: Die Industrialisierung der arabischen OPEC-Länder und des Irans, a.a.O., S.76.

² Europa Yearbook (The) 1983: A World Survey, vol.I, London 1983, S.154.

³ Es sind: Arab Bank for Economic Development in Africa
Arab Fund for Economic and Social Development
Islamic Development Bank
OPEC Fund for International Development
Arab Authority for Agricultural Investment and Development
Arab Fund for Technical Assistance to African and Arab Countries
Arab Monetary Fund
Gulf Organisation for the Development of Egypt
Islamic Solidarity Fund
OAPEC Special Account
Special Arab Aid Fund for Africa

⁴ Einen Überblick über die gemeinsamen Projekte der arabischen Staaten bietet United Nations - Economic Commission for Western Asia - Economic Integration in Western Asia, New York 1975

Ziel errichtet, die Finanzierungsprobleme in den einzelnen Ländern zu mildern. So hat z.B. der im April 1976 gegründete arabische Währungsfond (Arab Monetary Fund) die Aufgabe, den einzelnen Mitgliedsstaaten bei Zahlungsbilanzproblemen Hilfe zu leisten.

4. Auswirkungen auf marokkanische Exporte

Die Analyse der Industrie in den arabischen Ländern macht deutlich, daß Marokko zu den relativ industrialisierten Staaten gehört und bei zahlreichen Industrieprodukten eine bedeutende Position einnimmt.¹

Die Schaffung einer arabischen Zollunion könnte sich positiv auf einige Exportbereiche Marokkos auswirken. Neben landwirtschaftlichen Produkten (wie Obst und Gemüse) und den daraus verarbeiteten Erzeugnissen haben Textil- und Bekleidungsprodukte sowie Lederwaren große Absatzchancen in den Golfstaaten. Ein wichtiges Exportpotential besteht auch für die Waren, die in den Filialen multinationaler Unternehmen in Marokko hergestellt werden. Voraussetzung für den Export ist aber eine neue Gestaltung der Lizenzverträge mit den Muttergesellschaften.

Die Erschließung der arabischen Märkte, besonders in den Ölländern, ist aber nur dann möglich, wenn die marokkanischen Exporteure ihre Marketingtechniken verbessern und ihre Preise dem internationalen Niveau anpassen.

¹ Vgl. hierzu: UN Yearbook of International Statistics, Vol.I, General Industrial Statistics, Vol.II, Commodity Production Data. New York, versch.Jgg. und Secrétariat d'Etat au Plan... Annuaire statistique du Maroc, versch.Jgg.

6. Bildung eines internationalen Phosphatexportkartells

1. Allgemeine Motive und Wirkungen des Kartells

Die Forderung der EL nach der Bildung von Exportkartellen auf internationalen Rohstoffmärkten ergibt sich aus der Tatsache, daß viele dieser Länder von wenigen Produkten abhängig sind und unter einem andauernden Preisverfall auf dem Weltmarkt leiden, der auch von den bestehenden Importmonopolen in den IL mitverursacht wird. Diese Exportinstabilität beeinträchtigt erheblich die wirtschaftliche Entwicklung der Exportländer.¹

Der Wunsch dieser Länder nach der Bildung von Exportmonopolen auf den Rohstoffmärkten, um den Exportschwankungen entgegenzuwirken, stellt keine Erfindung der armen Länder dar, sondern sie ist eine Nachahmung der Absatzstrategie der westlichen Unternehmen auf den verschiedenen Weltmärkten. Im internationalen Handel mit Industriegütern (Chemie, Fahrzeuge etc.) sind Kartellabsprachen keine Seltenheit.²

Bei Erzeugnissen des Bergbaus haben oft die einzelnen westlichen Bergbaugesellschaften die Kontrolle von der Gewinnung des Rohstoffs bis zu seiner industriellen Verarbeitung, denn sie treten oft als Käufer und zugleich als Verkäufer der Rohstoffe auf.³

¹ Zu einer ausführlichen Darstellung der Mechanismen, über die die Exportinstabilität die gesamte Volkswirtschaft beeinflußt vgl. Th.Meyer: Instabile Exportmärkte und wirtschaftliche Entwicklung. Der Fall Kolumbien. Kieler Studien, Bd.178, Tübingen 1983, S.4ff und 60ff.

² Zur Monopolisierung einiger westlicher Exportmärkte vgl. H.H. Glismann: Wettbewerbsbeschränkende Absprachen im Außenhandel. Exportkartelle und Selbstbeschränkungsabkommen mit deutscher Beteiligung. Kieler Studien, Bd.131, Tübingen 1975, S.115ff.

³ Vgl. D.Kebschull, W.Künne, K.M.Menck: Das integrierte Rohstoffprogramm, a.a.O., S.215.

Das Ziel der Kartellbildung auf den Rohstoffmärkten besteht primär darin, die Ausfuhrerlöse zu erhöhen oder zumindest sie auf konstantem Niveau zu halten. Ein weiteres Ziel kann die Schaffung einer wirksamen Gegenmacht auf monopolisierten Importmärkten für Rohstoffe in den IL sein.^{1/2} Durch ihr gemeinsames Auftreten üben die westlichen Importeure einen erheblichen Druck auf die Entwicklung der Rohstoffpreise aus. Für viele EL bedeutet dies einen Preisverfall für ihre Rohstoffexporte. Dies ist auch der Fall, wenn die Erzeugerländer große Anstrengungen für die Erhöhung der mengenmäßigen Produktion bei geringer Nachfragesteigerung unternehmen.

Zur Erreichung dieser Ziele stehen dem Kartell in der Regel zwei Instrumente zur Verfügung. Die Preisfixierung und die Mengenbeschränkung oder eine Kombination von beiden Parametern.

2. Voraussetzungen und Erfolgsbedingungen der Wirksamkeit eines Exportkartells

Für die Wirksamkeit der Bildung eines Kartells müssen folgende Voraussetzungen erfüllt sein:

- günstige Elastizitätsbedingungen,
- hoher Monopolisierungsgrad,
- Homogenität der Güter,
- einheitliche Willensbildung,
- Einhaltung der Quoten und Preisfixierung,
- Abwesenheit der Konkurrenz einschließlich technischer Substitution.

¹ Kebschull, D. u.a.: Das integrierte Rohstoffprogramm, a.a.O., S.200ff.

² Zu den Wirkungen des Nachfragemonopols vgl. OECD: Nachfrage-macht: die Ausübung von Marktmacht durch starke Nachfrage, Köln, Berlin, München 1983, S.7ff.

Zunächst hängt der Erfolg eines Kartells entscheidend von den spezifischen Angebots- und Nachfrageelastizitäten auf den jeweiligen Rohstoffmärkten ab. Die Existenz einer niedrigen Preiselastizität der Nachfrage ist dafür eine Grundvoraussetzung. Partialanalytisch betrachtet ist die Preisnachfrageelastizität umso niedriger, je höher der Weltmarktanteil der Kartellmitglieder ist, je niedriger die Gesamtpreiselastizität der Nachfrage und je niedriger die Preiselastizität des Angebots von Nicht-Kartellmitgliedern ist.

Die Berechnung der Elastizitätskoeffizienten ist aber mit erheblichen Problemen verbunden. Die bisher errechneten Werte ermitteln selten Globalwerte für Angebots- und Nachfrageaggregate einzelner Rohstoffe. Sie stellen oft nur auf einzelne Erzeuger- und Verbrauchsländer ab und führen zu unterschiedlichen Ergebnissen. Darüberhinaus haben die errechneten Daten keinen höheren Prognosewert, um die künftige oder aktuelle Lage zu schätzen.¹

¹ Vgl. D.Kebschull u.a.: Das integrierte Rohstoffprogramm, a.a.O. S.230f. Zu folgenden Ausführungen vgl. J.Rainer: Rohstoffkartelle und Entwicklungsfinanzierung, in: R.Jonas, M.Tietzel (Hrsg.): Die Neuordnung der Weltwirtschaft, Bonn-Bad Godesberg 1976, S.100f. K.W.Menck: Chancen für Anbieterzusammenschlüsse, in: D.Kebschull u.a.(Hrsg.): Die Neue Weltwirtschaftsordnung. Veröffentlichungen des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung Hamburg 1977, S.99ff. M.Tietzel: Das Kartell der erdölexportierenden Staaten. Verhalten, Stabilität und Zukunftsaussichten, in: Probleme der Wirtschaftspolitik, hrsg.von S.Jockle, M. Schönemann, F.Walcher, Berlin 1975, S.352ff. R.S.Pindyck: The Cartellization of the World Commodity Markets, in: The American Economic Review 69, 1972,2, S.154ff. R.E.Caves: International Cartel and Monopolies in International Trade, in: International Economy Policy. Theory and Evidence. Hrsg.von R.Dorbusch und J.A.Frenkel, Baltimore 1979, S.

Für das Kartell kommen nur solche Produkte in Betracht, bei denen die Produzenten einen hohen Anteil am Weltangebot und Weltexport, d.h. einen hohen Monopolisierungsgrad besitzen. Neben der Konzentration der Rohstoffe auf die einzelnen Länder spielt die Verteilung der Produktion bzw. der Ausfuhren innerhalb der Kartellmitglieder eine wichtige Rolle für die Wirksamkeit eines Kartells. Es kann davon ausgegangen werden, daß der Zusammenschluß zu einem Kartell umso günstiger ist, je geringer die Zahl der Anbieter ist.

Von erheblichem Einfluß für die Wirksamkeit des Kartells ist auch der Homogenitätsgrad der einzelnen Produkte. Sind diese nicht homogen, ist die Festsetzung des Preises und Produktionsquote bzw. Exportquote mit vielen Schwierigkeiten verbunden. Die Einigkeit über einheitliche Exportquoten und Preise sowie Produktionsmengen beeinflußt jedoch entscheidend die Effizienz der Kartelle. Die vorgesehene Exportmenge (und damit auch die Produktionsmenge) müßte unter den Kartellmitgliedern so aufgeteilt werden, daß kein Land sich benachteiligt oder diskriminiert fühlt. Als Maßstab zur Erreichung gerechter Verteilungsquoten kann die Lieferfähigkeit und Lieferbereitschaft der einzelnen Anbieterländer herangezogen werden.¹ Die Preispolitik soll außerdem alle anfallenden Kosten berücksichtigen.

Es muß weiterhin eine einheitliche Zielsetzung der Lieferländer bei der Festsetzung von Quoten und Preisen erreicht werden. Die Einheitlichkeit des Kartellwillens zwischen den Kartellmitgliedern ist umso größer je kleiner das politische und ideologische Konfliktfeld zwischen den potentiellen Mitgliedsländern und je mehr die Kartellierung von einer gemeinsamen Ideologie getragen wird.² In der Regel ist die Bereitschaft der IL zum Beitritt zu einem Kartell mit EL sehr gering.³

¹ D.Kebschull u.a.: Das integrierte Rohstoffprogramm, a.a.O., S.220.

² Ebenda, S.226.

³ Nur wenige Ausnahmen sind bisher aufgetreten: wie die Beteiligung Australiens an den Verhandlungen über das Bauxit- und Eisenerzkartell sowie die Bereitschaft Schwedens an der Bildung eines Eisenerzkartells mit den EL. Vgl. hierzu ebenda, S.208.

Weitere Erfolgsbedingungen eines Kartells sind die geringen Substitutionsmöglichkeiten bei den einzelnen Rohstoffen. Denn das verteuerte Kartellprodukt soll nicht die Nachfrager zum Umsteigen auf die relativ billigen Substitute veranlassen, sonst verliert das Kartell Marktanteile.¹

Die Verfügungsmacht und die Kontrolle über die natürlichen Ressourcen erleichtern erheblich die Durchführung kartellpolitischer Maßnahmen.²

2.3 Bildung eines internationalen Phosphatexportkartells

Alle bisher erläuterten Voraussetzungen für die Wirksamkeit eines internationalen Exportkartells scheint nur das Produkt Phosphat in der gesamten Exportpalette Marokkos zu erfüllen.³

¹ D.Kebschull u.a.: Das integrierte Rohstoffprogr., a.a.O., S.23

² Ebenda, S.214.

³ Von den 18 kartellfähigen Rohstoffen aus den EL, die von der UNCTAD IV vorgeschlagen wurden, nämlich: Reis, Zucker, Kaffee, Tee, Kakao, Ölsaaten und -früchte, Kautschuk, Tabak, Baumwolle, Jute, Eisenerze, Kupfer, Bauxit, Zinn, Phosphat, Mangan, Zitrusfrüchte und Bananen, befinden sich nur vier Produkte (Mangan, Phosphat, Eisenerze und Zitrusfrüchte) unter den Exporten Marokkos. Abgesehen von Phosphat verfügt Marokko über keine bedeutenden Weltmarktanteile bei den anderen drei Rohstoffen. Zu näheren Einzelheiten über die Kartellfähigkeit dieser Rohstoffe vgl.: P.Harff: Rohstoffprobleme, in: Auswertung der Vierten Welthandels- und Entwicklungskonferenz in Nairobi 1976 hrsg. von Bremer Ausschuß für Wirtschaftsforschung, wissenschaftliche Schriftenreihe des BMZ, H.32, Baden-Baden 1978, S.233ff. Sowie D.Kebschull, W.Künne, K.W.Menck: Das integrierte Rohstoffprogramm, a.a.O., S.50, Tab.12.

Es sind folgende Bedingungen erfüllt:

- Hoher Monopolisierungsgrad
- Homogenität des Produktes und der Anbieter
- Günstige Nachfrageelastizität
- Bedeutung des Phosphats für die Landwirtschaft
- Mangel an Konkurrenz
- Steigende Nachfrage.

Mit einem jahresdurchschnittlichen Anteil von 13% an der Weltproduktion und 32% an den Weltexporten der Periode 1980-1982 verfügt Marokko über eine bedeutende Position auf dem internationalen Phosphatmarkt (vgl. Tab. 66/67). Mit anderen EL kontrolliert es rund 61 bzw. 31%¹ der gesamten Weltphosphatexporte und -produktion. Der Rohstoff Phosphat ist weltweit ein homogenes Produkt und wird in vielen homogenen EL gewonnen.

Tab. 66: Weltmarkt für Phosphat und daraus gewonnene Produkte
1980-1982 in %

	<u>Rohphosphat</u>			<u>Rohphosphat + Derivate</u>		
	1980	1981	1982	1980	1981	1982
Marokko	31	34	32	24	27	27
USA	27	23	23	41	37	35
Nahost	12	13	14	9	10	10
UdSSR	9	11	12	6	8	8
Togo-Senegal	8	7	7	6	5	5
Tunesien	3	2	3	5	6	6
Sonstige	9	9	9	9	7	8

Quelle: Zusammengestellt nach Office Cherifiens des Phosphates (OCP): Exercice , Casablanca 1981, S.9 und 1982, S.8.

¹ Errechnet nach Tab. 66.

Die Kartellfähigkeit des Phosphats wird auch dadurch begünstigt, daß die Bedingung der Existenz einer niedrigen Preiselastizität im Nachfrage- und Angebotsbereich erfüllt ist. Im Fall der Nachfrage wird sie langfristig bei Annahme einer linearen Regression auf $-0,1$ ¹ geschätzt. Bei dem Angebot liegt sie bei Annahme eines Zeitraumes von 3 bis 4 Jahren bei $-0,9$.² Das Phosphat hat zwar eine geringere Bedeutung für die gesamte Volkswirtschaft als das Erdöl. Es spielt aber eine unentbehrliche Rolle für die Produktion landwirtschaftlicher Erzeugnisse und hat eine wichtige Funktion bei der Herstellung einiger industrieller Produkte wie Waschmittel, Phosphorsäure, Uranium etc. Ein großer Teil des Phosphates dient zur Anreicherung von Agrarnutzflächen. Nur etwa 10-15% des gesamten Phosphatverbrauches werden in der chemischen Industrie nicht zu Düngern³, sondern zu Waschmitteln, Polymerisationskunststoffen, Sprengstoffen usw. verarbeitet.⁴ Dafür gibt es bisher keine umweltfreundlichen Ersatzstoffe.

¹ S. Baron, H.H. Glismann, B. Stecher: Internationale Rohstoffpolitik. Ziele, Mittel, Kosten. Kieler Studien, Bd. 150, Tübingen 1977, S. 171, Tab. 18.

² Ebenda, S. 167, Tab. 14.

³ Bei den Düngemitteln werden 3 Arten unterschieden: Phosphor- und Kalidüngemittel und Stickstoffe. Die Phosphordüngemittel stammen in erster Linie aus zwei Quellen, zum einen werden sie durch chemischen Aufschluß aus Rohphosphaten gewonnen, zum anderen entstehen sie als Nebenprodukt bei der Verhüttung phosphatreicher Eisenerze. Der Phosphatgehalt von Düngemittel wird als Phosphorsäure bezeichnet und in % P_2O_5 angegeben und berechnet. Zu mehr Einzelheiten darüber vgl. B. Klein: Der Wettbewerb in der Düngemittelindustrie in der BRD. Berlin 1977, S. 18ff.

⁴ Vgl. UNCTAD: Processing and Marketing of Phosphates Areas for International Cooperation. TD/B/C.1/1. PSC./22, Genf, September 1981, S. 5.

Tab. 67: Produktion und Export von Rohphosphat nach Haupterzeugern
und Exporteuren in 1000 Tonnen , 1960-1981.

	Produktion in 1000 Tonnen				
	1960	1970	1975	1979	1981
<u>Welt</u>	39.540	81.066	106.120	131.112	138.123
<u>Marktwirtschaft-</u> <u>liche IL</u>	18.398	37.640	47.039	56.505	58.017
Israel	224	1.241	711	2.215	2.372
Südafrika	268	1.248	1.774	3.216	3.033
USA	17.796	35.054	44.301	50.996	52.242
andere	110	96	253	72	369
<u>Entwicklungsländer</u>	14.459	23.247	30.941	41.092	42.406
Algerien	563	492	707	1.082	858
Ägypten	566	537	550	645	720
Jordanien	362	891	1.352	2.826	4.244
Marokko*	7.506	11.399	13.548	20.175	19.696
Senegal	213	1.128	1.871	1.836	2.186
Syrien	-	-	857	1.169	1.320
Togo	-	1.508	1.160	2.916	2.244
Tunesien	2.101	3.023	3.481	4.040	4.596
Westsahara*	-	-	2.682	-	-
Indische u.pazi-					
fische Inseln**	2.689	3.573	3.441	3.616	2.903
Sonstige	434	691	1.292	2.786	3.639
<u>Sozialistische</u> <u>Länder Osteuropas</u>	5.719	17.784	24.150	24.448	25.200
UdSSR	5.719	17.784	24.150	24.448	25.200
Vietnam	543	455	140	-	500
Nordkorea	121	240	450	550	500
China	300	1.700	3.400	8.517	11.500

* Seit 1978 schließen die Daten für Marokko auch Westsahara ein.

** Christmas-Insel, Nauru, Makatea und Ozeanische Insel.

Exporte				
1960	1970	1975	1979	1981
19.829	38.569	44.635	51.975	45.639
4.413	11.189	11.892	15.639	12.440
96	518	259	639	1.744
-	-	24	5	3
4.318	10.648	11.436	14.787	10.553
-	8	119	121	98
13.243	21.474	25.813	32.208	28.179
470	418	213	860	791
302	319	211	89	56
319	656	1.112	2.727	3.529
7.583	11.536	13.110	17.867	15.635
154	956	1.517	1.501	1.087
-	-	309	1.261	936
-	1.504	1.126	2.692	2.212
1.688	2.364	2.054	1.516	1.062
-	-	2.677	-	-
2.586	3.604	3.397	3.634	2.840
141	105	54	48	-
1.800	5.649	5.830	4.130	5.020
1.800	5.649	5.830	4.130	5.020
373	257	1.100	-	-
373	257	1.100	-	-

Quelle: Zusammengestellt nach UNCTAD: The processing and marketing of phosphates. Areas for international cooperation. TD/B/C.1/ PSC/22/Rev.1., New York 1984, Tab.14.4

Als Düngemittel ist Phosphat nicht substituierbar.¹ Jedes landwirtschaftliche Produkt verbraucht eine Menge der verschiedenen Mineralien des Bodens, bei intensiver Nutzung als ausgewogene und abgestimmte Mischung etwa von Phosphat, Nitrat und Kali dem Boden wiederzugeführt werden müssen.²

Die künftige Nachfrage nach Phosphat als Düngemittel wird ferner durch folgende Faktoren gefördert:

Nach den Berechnungen der FAO werden etwa 84% der gesamten Anbauflächen in der Welt nicht bewässert und rund 60% der Weltagrarproduktion stammen aus den nichtbewässerten Böden.³

Eine Steigerung der Nahrungsmittelproduktion, deren Nachfrage in der Zukunft durch die rasche Entwicklung der Weltbevölkerung erheblich verstärkt wird, ist nur dann durch eine drastische Erhöhung des Düngemiteleinsatzes in der Landwirtschaft möglich. Besonders in den EL, die im Jahr 2000 einen Anteil von mehr als 90%⁴ an der Weltbevölkerung haben werden, wird der Bedarf an Nahrungsmitteln bzw. Düngemitteln erheblich zunehmen.

Der gesamte Düngemittelverbrauch (NPK) beträgt zur Zeit 168 Mio. Tonnen und wird im Jahr 2000 auf 288 Mio. Tonnen steigen.^{5/6}

¹ Vgl. D.Kebschull, K.W.Menck, W.Künne: Das integrierte Rohstoffprogramm, a.a.O., S.234, Tab.28.

² Vgl. H.Oberhänsli: Internationale Rohstoffpolitik im Zeichen von Instabilität und Inflation. Diessenhofen 1982, S.88.

³ Vgl. P.Latteur: L'industrie des engrais face à l'évolution des besoins mondiaux, in: Bulletin d'information N.27, Office Cherifien des Phosphates. Casablanca 1983, S.17.

⁴ Errechnet nach Weltbank, Weltentwicklungsbericht, Washington D.C. 1984, S.3, Abb.1.1.

⁵ Es handelt sich dabei um den gesamten Verbrauch von Stickstoffen (N), Kali (K) und Phosphordüngemittel (P205). Vgl.: P.Latteur: L'industrie des engrais, a.a.O., S.26.

⁶ Der Anteil der Phosphatdünger (P205) wird im Jahr 2000 auf etwa 26% geschätzt. Errechnet nach ebenda, S.26.

Viele EL beabsichtigen deshalb, ihren stark wachsenden Bedarf an Düngemitteln (insbesondere an Phosphatdünger) aus Eigenproduktion (40-50%)¹ zu decken und werden daher ihre Nachfrage nach Rohphosphat verstärken.

Die Bildung eines internationalen Phosphatexportkartells wirkt nur dann positiv auf die Handelsbilanz, wenn die Preiselastizität der Nachfrage nach dem von Kartell angebotenen Phosphat absolut kleiner als 1 ist. Sonst hat die für ein Kartell notwendige Einschränkung der mengenmäßigen Ausfuhren ein größeres Gewicht als die beabsichtigte Preiserhöhung.²

In einer Untersuchung des Kieler Instituts für Weltwirtschaft wurden die Handelsbilanz- und Beschäftigungseffekte bei einer 10%igen Preissteigerung durch das Phosphatkartell geschätzt. Dabei zeigte sich, daß die Exporterlöse um etwa 720 Mio. US-\$ zunehmen könnten, die Beschäftigung dagegen um 0,4% sinken kann.^{3/4}

Trotz aller oben diskutierten günstigen Bedingungen erscheinen die Aussichten auf ein dauerhaftes erfolgreiches Phosphatexportkartell mit Beteiligung Marokkos zweifelhaft. Die Wirksamkeit des Phosphatkartells wird durch eine Reihe von Faktoren eingeschränkt.

¹ Vgl. J.Riedel unter Mitarbeit von G.Ebert, R.Osterkamp, T.Seibert: Multilaterale Industrieproduktion der UNIDO,

IFO-Studien zur Entwicklungsforschung, Bd.7, München 1980, S.155.

² S.Baron, H.H.Glismann, B.Stecher: Internationale Rohstoffpolitik, a.a.O., S.38.

³ Ebenda, S.38, Tab.13.

⁴ Im Fall der Bildung eines internationalen Phosphatabkommens ergeben sich im Vergleich zum Phosphatkartell - bei gleicher Preissteigerung von 10% - höhere Zusatzexporte, nämlich 827 Mio. US-\$. Die Beschäftigung steigt außerdem um 0,9%. Vgl. hierzu: S.Baron, B.Stecher u.a.: Internationale Rohstoffpolitik, a.a.O., S.38, Tab.13.

Bei Phosphat ist die Nachfrage und das Angebot zwar kurzfristig relativ preisunelastisch, jedoch nicht auf mittlere und längere Sicht. Die Anbieter in der Gruppe der EL sind zwar zum größten Teil homogen und an der Erhöhung ihrer Exporterlöse interessiert. Es bestehen aber erhebliche Zweifel, ob sich die einzelnen Regierungen verschiedener politischer Richtungen über gemeinsame Preis- und Mengenmaßnahmen einigen können.¹

Außerdem ist mit einem harten Widerstand der westlichen Industrieländer, die etwa sechzig Prozent der gesamten Phosphatimporte ^{2/3} (1981) aufnahmen, zu rechnen. Rund 66% der marokkanischen Phosphatexporte gingen 1982 in die westlichen IL, wovon 45% allein auf die EG entfielen. Frankreich hat dabei einen Anteil von 13,7%.⁴

3. Zusammenfassung

Seit dem Zweiten Weltkrieg haben zahlreiche Länder den Versuch unternommen, Integrationsräume miteinander zu schaffen. Mit Ausnahme von EFTA und der EG haben die errichteten Wirtschaftsgemeinschaften keine nennenswerten Erfolge erzielen können. Dies läßt sich darauf zurückführen, daß in allen Entwicklungsländern die für die Wirksamkeit einer wirtschaftlichen Integration notwendigen Bedingungen nicht erfüllt sind. Dazu gehört

¹ Vgl. hierzu: J.Donges: Außenwirtschafts- und Entwicklungspolitik, Heidelberg, Berlin, New York 1981, S.97.

² Errechnet nach UNCTAD: The processing and marketing of phosphates: Areas for international cooperation. TD/B/C.1/PSC/22 Rev.1, New York 1984, S.9, Tab.4.

³ Die EG hat einen Anteil von 32% an den Weltimporten (1981).

⁴ Errechnet nach Office des changes, Statistique du Commerce extérieur. Rabat 1982.

die Existenz einer homogenen Wirtschafts- bzw. Industriestruktur, eine gewisse Bereitschaft zur Errichtung gemeinsamer Projekte im Industrie-, Agrar- und Infrastrukturbereich sowie die Fähigkeit zur Kooperation in der Wirtschaftspolitik, insbesondere im Bereich der Handels-, Kapital- und Währungspolitik. Am Beispiel der arabischen Zollunion wurde hier versucht, die Aussichten der marokkanischen Ausfuhren in die einzelnen arabischen Staaten zu beurteilen. Zu diesem Zweck war es notwendig, die Wirtschaftsstruktur in der arabischen Welt und ihre Entwicklungsprobleme zu untersuchen, um damit die Einflußfaktoren auf den intra-arabischen Handel aufzuzeigen.

Ferner wurden die bisherigen Integrationsversuche in den verschiedenen arabischen Regionen dargestellt.

Abgesehen vom Finanzsektor, in dem eine gewisse Zusammenarbeit realisiert wurde, bietet die bisherige arabische wirtschaftliche Zusammenarbeit keine positiven Ergebnisse. Der Mangel an Kooperationsgeist und die einseitige Produktionsstruktur bzw. die Abhängigkeit von Industriegüterimporten aus den IL sind die Hauptursachen für die Mißerfolge.

Des weiteren setzt jede arabische Regierung auf die Maximierung ihrer entwicklungspolitischen Ziele wie Abbau der Importabhängigkeit, insbesondere bei Nahrungsmitteln, Forcierung der Industrialisierung, Schaffung von Arbeitsplätzen für die zunehmende Bevölkerung.

All diese Probleme kennzeichnen die arabischen Volkswirtschaften. Konflikte um die Verteilung von Industrieprojekten auf die einzelnen Staaten würden sich daher kaum vermeiden lassen. Insbesondere die armen, bevölkerungsreichen Länder (Ägypten, Marokko, Sudan) sind mehr denn je an der Ansiedelung der Entwicklungsprojekte in ihren Regionen interessiert, um das Problem der zunehmenden Arbeitslosigkeit zu entschärfen.

Als eine weitere Möglichkeit zur Exporterlössteigerung bietet sich für Marokko der auf der UNCTAD-Konferenz von 1976 in Nairobi vorgelegte Vorschlag zur Bildung eines internationalen Phosphatexportkartells an.

Aufgrund des hohen Weltmarktanteils Marokkos bei Phosphat wurde versucht, die Wirksamkeit eines internationalen Phosphatkartells mit seiner Beteiligung zu überprüfen. Zu diesem Zweck wurden alle dafür notwendigen Voraussetzungen erfaßt und erläutert. Das Ergebnis der Untersuchung läßt wenige Aussichten für ein erfolgreiches Phosphatexportkartell erkennen, mit dessen Hilfe die Ausfuhrerlöse drastisch angehoben werden könnten.

VIII. Zusammenfassung und Schlußfolgerungen

Die Hauptaufgabe dieser Arbeit bestand darin, eine Diagnose der marokkanischen Wirtschaft durchzuführen, um die wichtigsten Ansatzpunkte für die staatliche Entwicklungspolitik herauszuarbeiten.

Die Analyse des ersten Teils machte deutlich, daß die Wirtschaft Marokkos von wenigen Wirtschaftssektoren und vom Ausland abhängig ist. Ferner wurde gezeigt, daß sich die Verbesserung der sozialen Lage nur zugunsten einer Minderheit der Bevölkerung vollzog. Bei der Analyse der Wirtschaftspolitik stellte sich heraus, daß die marokkanische Wirtschaft durch marktwirtschaftliche Instrumente reguliert wird. Allerdings finden die Effizienz- und entwicklungspolitischen Kriterien bei der Gestaltung der Wirtschaftspolitik wenig Beachtung. Besonders im Bereich des Außenhandels, der eine erhebliche Rolle im Entwicklungsprozeß eines EL spielt, macht sich die Fehlallokation der Ressourcen stark bemerkbar. Der zweite Teil der Arbeit hatte das Ziel, den Außenhandelssektor detailliert darzustellen, seine Determinanten zu untersuchen und den Beitrag der Außenhandelsstrategien zur wirtschaftlichen Entwicklung Marokkos aufzuzeigen.

Zunächst wurden betriebs- und volkswirtschaftliche Aspekte des Außenhandels analysiert. Dann erfolgte eine Diskussion aller wesentlichen Bestimmungsfaktoren der Im- und Exporte. Dabei wurde der Außenhandelspolitik der westlichen IL eine besondere Aufmerksamkeit geschenkt.

Der Analyse des Außenhandelssektors folgte eine Diskussion des Begriffs Entwicklung und aller wesentlichen Entwicklungsstrategien, wobei die Investitionsstrategien einen breiten Raum einnahmen.

Die Optimierung des Beitrages der Importsubstitution und Exportförderung zur sozio-ökonomischen Entwicklung ist aber nur dann möglich, wenn bestimmte volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen (Infrastruktur) gegeben sind. Dazu gehören ausreichende Ausbildungskapazitäten und eine gute Versorgung der Wirtschaft und Bevölkerung mit öffentlichen Gütern.

Ferner muß die Förderung der Landwirtschaft und Industrie parallel erfolgen und in allen Regionen eines Landes stattfinden. Die Darstellung des Importsubstitutions- und Exportförderungsprozesses in Marokko hatte das primäre Ziel, den Zusammenhang zwischen diesen beiden Strategien und dem gesamtwirtschaftlichen Wachstum aufzuzeigen. Zunächst erfolgte die Analyse der einzelnen Förderungsmaßnahmen, die wie festgestellt wurde, überwiegend marktwirtschaftlicher Natur sind. Dem folgte der Hinweis auf die Grundvoraussetzungen für die Wirksamkeit beider Entwicklungsstrategien. Dann wurden die gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen, insbesondere die Beschäftigungs- und Zahlungsbilanzeffekte, betrachtet.

Anschließend wurde eine Überprüfung zweier internationaler Maßnahmen hinsichtlich ihrer Auswirkungen auf die marokkanischen Exporte vorgenommen. Zum einen wurde die Möglichkeit einer arabischen Zollunion erläutert und ihre Problematik aufgezeigt. Zum anderen wurde der Fall eines internationalen Phosphatexportkartells betrachtet, bei dem die einzelnen Erfolgsbedingungen Gegenstand einer näheren Diskussion waren.

Die wichtige Schlußfolgerung dieser Arbeit besteht nun darin, den für die Entwicklungspolitik Marokkos verantwortlichen Stellen den Hinweis auf die verschiedenen entwicklungshemmenden Faktoren zu geben. Ohne eine Reform der einzelnen wirtschaftspolitischen Maßnahmen ist in naher Zukunft mit keiner nachhaltigen Verbesserung der wirtschaftlichen und sozialen Lage der Bevölkerung zu rechnen. Daher müssen folgende Faktoren die höchste Priorität in der Entwicklungsplanung genießen:

- Ausbau des Bildungssystems, insbesondere die Ausweitung der technischen Ausbildungskapazitäten und Verbesserung der Bildungsinfrastruktur (z.B. Bibliotheken, Forschungszentren...),
- Orientierung der Außenhandelspolitik an den Kriterien der Produktionseffizienz und den Interessen der Verbraucher (z.B. Bekämpfung der Monopole auf den Importmärkten),

- Umverteilung des Bodenbesitzes,
- Verstärkung der staatlichen Industrieaktivität,
- Orientierung der staatlichen Haushaltspolitik an den Entwicklungserfordernissen (z.B. Abbau der Militäraufwendungen, Befriedigung der Grundbedürfnisse...),
- Einführung einer wirksamen Sozialpolitik, die Beschäftigte und Arbeitslose erfaßt,
- Anpassung der Löhne an die Preisentwicklung auf allen Märkten,
- Aufbau eines funktionsfähigen und verantwortungsbewußten Verwaltungsapparates.

Anhang A

Tab. A1: Verwendung des Bruttoinlandsprodukts 1958-1982 in Mrd DH in Marokko

	1958	1960	1965	1970	1971	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Bruttoinlandsprodukt	8,1	9,0	13,1	19,4	21,3	24,9	33,6	36,3	41,0	42,7	55,1	62,0	70,1	76,7	88,5
Privater Verbrauch	6,1	6,8	9,1	14,5	15,8	18,4	22,4	24,8	27,6	31,8	36,2	40,8	47,1	53,3	60,9
Staatsverbrauch	1,0	1,2	1,8	2,4	2,7	2,9	4,0	5,9	9,2	10,2	11,4	13,2	42,2	16,7	19,4
Bruttokapitalinvestitionen	0,8	0,9	1,4	2,9	3,2	3,4	4,9	4,9	12,1	15,9	13,7	14,8	14,8	16,8	20,3
- Lageränderungen	0,3	0,04	0,02	0,09	0,06	0,13	1,9	0,1	-0,6	1,1	0,4	0,3	1,0	0,3	-0,1
Exporte	1,8	2,4	2,7	3,5	3,7	5,4	9,4	8,4	7,8	8,8	9,3	10,8	13,2	16,2	18,5
Importe	-2,0	-2,3	-2,3	-4,1	-4,2	-5,5	-9,2	-11,9	-15,2	-18,1	-16,2	-18,2	-20,3	-26,8	-30,4

Quelle: Zusammenstellt nach IMF: Yearbook of International Financial Statistics 1984, Washington 1985, S. 428 ff.

Tab.A2: Einige Basiskennzahlen der marokkanischen Industrie
mit 5 Beschäftigten und mehr, nach einzelnen Sektoren,
1975

Industriesektoren	Anzahl der Betriebe	Beschäftigte	Bruttoproduktionswert in Mio.DH	Vorleistungen in Mio.DH
07 Energie	4	1.846	1.661	1.164
10 Nahrungsmittel	522	15.992	2.456	1.954
11 sonstige Nahrungsmittel	326	24.595	2.809	2.278
12 Genußmittel	52	6.362	1.040	363
13 Textil	451	44.379	1.515	1.053
14 Bekleidung	741	12.380	312	227
15 Lederwaren	272	6.270	253	168
16 Holz	266	10.111	357	248
17 Papier und Pappe	184	7.458	579	326
18 Steine u. Erden	333	12.383	704	370
19 Metallverarbeitung	70	1.832	193	138
20 Metallbau	314	11.137	701	442
21 Maschinen u. Ausrüstungen	71	2.211	211	129
22 Fahrzeuge	73	5.756	1.042	775
23 Elektrotechnik	32	3.395	316	223
24 Büromaschinen, Meß- instrumente	7	350	19	10
25 Chemie	153	8.786	1.123	678
26 Gummi u. Kunststoffe	103	5.445	410	231
27 sonstige Erzeugnisse	75	1.013	31	21
Insgesamt 10 - 27	4.045	179.555	14.072	9.633
Insgesamt 10 - 27	4.049	181.701	15.733	10.798

Quelle: Dar Al Handasah, Rapport No.2: Croissance, Transformations structurelles et Perspectives de l'Industrie marocaine, vol.3, Annexe statistique, S.25, Tab.A10.

Wertschöpfung in Mio.DH

insgesamt	Löhne	Sozialabgaben	Steuern u. sonstige Abgaben	Rohgewinn
497	35	8	238	215
502	153	38	-57	369
531	164	33	11	323
678	88	14	369	206
462	209	47	30	177
84	42	7	1	33
86	43	13	5	24
110	45	9	4	52
253	80	20	12	141
334	103	24	31	175
55	18	5	9	23
259	105	32	21	102
82	29	7	2	45
267	61	20	63	124
92	29	9	5	50
10	3	1	0,4	6
444	116	36	-23	320
173	59	13	15	91
10	5	1	0,3	4
4.439	1.352	329	492	2.255
4.936	1.387	337	730	2.481

Tab.A3: Einige Basiskennzahlen des marokkanischen Handwerks, 1975.

Branche	(0-4 Beschäftigte) ¹				Wertschöpfung in Mio.DH			
	Zahl der Be- schäftigten	Produktion in Mio.DH	Zwischenver- brauch Mio.DH	Gesamt	Löhne	Sozialab- gaben	Steuern	Überschuß
7	-	-	-	-	-	-	-	-
10	11.247	1.957	1.638	319	61	10,6	1,7	245
11	9.207	1.156	913	242	49	7,4	0,3	184
12	-	-	-	-	-	-	-	-
13	33.179	823	368	454	149	47,8	5,1	251
14	44.274	316	187	128	60	4,7	0,1	63
15	10.748	141	58	83	21	2,0	0,5	59
16	21.769	421	202	219	92	9,3	0,6	116
17	900	47	18	29	8	1,1	0,5	19
18	5.568	56	25	30	11	1,4	0,8	16
19	456	4	3	1,4	0,5	-	-	0,9
20	8.186	268	144	123	60	11,2	1,8	50
21	109	3	1,7	1,6	0,5	0,1	-	1
22	666	26	12	13	3	0,5	0,3	9
23	-	-	-	-	-	-	-	-
24	504	5	2,5	3,2	1,6	0,4	0,1	1,1
25	319	23	11	12	4,4	1	1,1	5,6
26	1.105	16	8,7	8	2,9	0,5	0,4	4,2
27	2.407	120	77	42	6	0,4	0,2	35
Gesamt								
10 - 27	150.644	5.387	3.675	1.712	534	98,4	13,5	1.065
Gesamt 7,								
10 - 27	150.644	5.387	3.675	1.712	534	98,4	13,5	1.065

¹ einschließlich des Eigentümers.

Quelle: Dar Al Handasah: Rapport No. 2 , vol.3, Annexe sta-
tistique, Rabat 1979, S.26, Tab.A.11.

Tab. A4: Entwicklung des marokkanischen Außenhandels in Mio.Francs
1930 - 1949 (ehemalige Französische Zone)

	<u>Importe</u>	<u>Exporte</u>
1930	2.208	719
1931	2.070	761
1932	1.785	685
1933	1.532	600
1934	1.320	667
1935	1.139	621
1936	1.151	781
1937	1.766	1.144
1938	2.185	1.512
1939	2.256	1.778
1940	2.142	2.021
1941	1.938	2.539
1942	3.049	2.065
1943	2.143	1.509
1944	3.609	2.665
1945	6.782	3.902
1946	17.529	10.395
1947	33.346	18.309
1948	74.865	38.212
1949	104.750	54.448

Quelle: UN Yearbook of International Trade Statistics, vol.1:
Trade by Countries, New York 1955, S.362.

Tab. A5: Entwicklung der technischen Hilfe an Marokko nach Hauptgeberländern, 1969-1982
in Mio. \$

	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Technische Hilfe insgesamt	28	29	31	33	49	48	75	75	77	94	108	123	106	87
- Bilateral			27	29	44	44	68	68	72	89	102	114	100	80
Davon:														
Frankreich	19	18	19	22	30	28	45	45	45	57	70	81	66	51
Belgien	1	2	1	2	3	5	7	9	4	3	15	12	13	8
BRD	1	2	3	-	5	5	8	6	7	8	9	8	8	6
USA	2	2	2	3	3	2	2	20	3	3	2	6	9	11
- Multilateral	4	4	4	4	4	4	6	7	5	5	7	8	6	7

Quelle: Zusammengestellt nach OECD: Geographical Distribution of Financial Flows to Developing Countries. Versch. Jgg.

Tab. A6: Entwicklung der marokkanischen Exporte nach einzelnen
Warenkategorien und Produkten 1967-1982 in Mio.Dh

	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
<u>Gesamte Exporte</u>												
1. Nahrungsm., Getränke, Tabak	1104	1125	1186	1247	1208	1383	1326	1648	1402	1801	1705	2022
1.1 Zitrusfrüchte	346	420	389	357	399	429	494	368	406	594	515	810
1.2 Tomaten	175	144	146	180	163	179	230	183	173	127	115	123
1.3 Kartoffeln	47	39	25	40	38	47	56	81	74	81	38	34
1.4 andere Frischgemüse	40	41	42	47	43	47	51	51	43	51	50	53
1.5 Fischkonserven	115	130	124	127	158	134	190	244	171	236	229	225
1.6 Gemüse u.	90	50	94	131	89	138	181	153	118	187	82	116
1.7 Obst- u. Gemüsekonserven	39	51	65	55	88	113	132	165	148	147	254	234
1.8 Wein	60	28	43	48	23	35	56	60	44	45	47	23
1.9 Obst- u. Gemüsesaft	19	24	56	38	22	31	32	25	18	27	30	52
1.10 Obstkonserven	30	18	27	25	28	41	63	26	6	8	15	36
1.11 Sonstiges	143	180	195	198	177	189	301	265	201	297	230	334
2. Landwirtschaft.	140	135	238	167	154	280	255	375	242	279	227	203
2.1 Olivenöl	6	7	91	16	21	111	101	147	94	66	64	1
2.2 Baumwolle	40	26	30	28	23	40	43	24	4	54	13	55
2.3 Kork	17	20	22	21	15	16	25	29	17	11	14	8
2.4	20	19	19	22	16	15	15	15	18	11	13	10
2.5 Halbfagras	10	10	7	5	8	9	9	5	5	4	2	3
2.6 Sonstiges	47	53	69	75	71	70	104	155	104	133	121	126
3. Bergbauprodukte	755	735	769	705	763	877	1041	4513	3696	2434	2519	2449
3.1 Phosphat	546	544	551	571	538	673	738	4075	3430	2191	2111	2034
3.2 Blei	59	66	55	71	69	90	102	165	65	65	155	173
3.3 Eisenerze	35	25	32	29	18	11	21	46	37	28	35	3
3.4 Mangan	41	34	30	28	23	27	34	45	37	40	53	60
3.5 Zink	27	21	24	14	9	10	12	21	19	13	13	5
3.6 Kobalt	12	15	13	8	6	18	16	30	30	22	35	54
3.7 Sonstige	35	31	54	54	50	43	63	131	68			
4. Verarbeitete Güter (ohne Nahrungsmittel)	181	221	257	251	396	423	562	853	795	938	1315	1099
4.1 Leder	17	21	26	20	27	27	18	15	9	1	9	4
4.2 Halb verarbeit. Kork	6	5	5	6	6	9	12	21	17	17	24	34
4.3 Düngemittel	53	69	53	53	72	69	84	139	176	75	169	134
4.4 Sonst. Halbfertigwaren	47	61	60	77	83	64	124	200	120	207	422	451
4.5 Investitionsgüter	2	8	3	13	40	31	52	47	47	21	30	73
4.6 Teppiche	11	12	18	24	39	59	81	59	114	154	209	247
4.7 Bekleidung	16	18	41	39	49	54	75	118	130	197	224	335
4.8 andere Konsumgüter	29	27	50	45	30	35	115	224	255	269	299	361
5. Energie u. Brennstoffe	11	16	8	9	9	8	20	52	57	73	92	66

Quelle: Banque Mondiale: Maroc: Rapport économique et social.
1981.

Tab. A7 : Entwicklung ausgewählter Exporte Marokkos in die einzelnen EG-Länder 1978-1982 in 1000 t und Mio.DH.

1982

	Exporte insgesamt		Frankreich		BRD		Belgien-Luxemb.		Großbritannien		Niederlande		Italien	
	1000 t	Mio.DH	1000 t	Mio.	1000t	Mio.	1000t	Mio.	1000t	Mio.	1000t	Mio.	1000t	Mio.
Zitrusfrucht	595	1.066	183	335	103	189	23	44	28	49	35	68		
Fischkonserven	45	400	10	116	2	21	2	20	2	16			3	34
Gemüsekonserven	39	255	30	195	0,6	3	0,8	5	0,2	1	0,1	1,6	1,5	9
Tomaten (frisch)	72	106	46	128	16	45			2	6	0,8	2		
Kartoffeln	21	42	20	41	0,1	0,4								
Frischgemüse	10	83	6	42	0,5	5	0,2	3	0,1	1			0,3	8
Frischer Fisch	26	242												
Obstkonserven	16	57	14	48	1	5					0,3	2		
Fruchtsaft aus Obst u. Gemüse	13	64	9	37	4	27								
Muscheln, Weichtiere	37	288												
Bekleidung	7	548	6	414	0,5	44	0,3	30	0,1	7	0,08	7		
Wirkwaren	3	193	2	165	0,3	13	0,01	1,5						
Teppiche	8	293	0,3	21	6	220	0,04	2,5			0,5	20		
Schuhe	2,5	168	2	128	0,1	6			0,02	1,4				

1978

	Exporte insgesamt		Frankreich		BRD		Belgien-Luxemb.		Großbritannien		Niederlande		Italien	
	1000t	Mio.DH	1000t	Mio.	1000t	Mio.	1000t	Mio.	1000t	Mio.	1000t	Mio.	1000t	Mio.
Zitrusfrüchte	663	809	158	202	125	156	16	19	21	22	42	54		
Fischkonserven	37	225	8	62	1,7	13	2	12	2	13	0,5	3,5	4	25
Gemüsekonserven (ohne Essig)	49	171	36	130	0,6	2,4	0,8	2	2	4,5			3	13
Tomaten	109	127	75	86	28	34	-	-	0,7	1	0,6	1	-	-
Kartoffeln	46	35	40	31	2	1,7	-	-	-	-	1	0,8	-	-
Frischgemüse	13	53	3	15	-	-	-	-	-	-	-	-	1,7	6
Frischer Fisch, gesalzen	10	39	3	15	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Obstkonserven	33	63	27	52	3,6	7	-	-	-	-	0,7	1,6	-	-
Fruchtsaft aus Obst u. Gemüse	15	52	12	37	3	12	-	-	-	-	0,3	1	-	-
Bekleidung	4	196	2,3	121	0,5	18	0,5	36	0,01	0,9	0,1	5	-	-
Wirkwaren	1,2	59	1	52	0,05	1	0,02	1	-	-	0,04	2	-	-
Teppiche	7	247	0,2	12	6	205	0,04	2	-	-	0,4	13	-	-
Schuhe	1,3	63	0,6	41	-	-	0,01	1	-	-	-	-	-	-

Quelle: Zusammengestellt nach Office des changes: statistiques du commerce extérieur, Rabat
versch. Jgg.

Tab. A8: Struktur der von der CLCA gewährten Kredite, nach Einkommensklassen, 1976/77 in Mio.DH und in %.

<u>Versteuerbares Einkommen pro Jahr in DH</u>	<u>Kreditnehmer</u>		<u>Kreditsumme</u>	
	<u>Anzahl</u>	<u>%</u>	<u>in 1000DH</u>	<u>%</u>
100 - 800	26.185	27,9	24.165	13,7
(100 - 200)	(712)	(0,7)	(123)	(0,07)
(201 - 300)	(1.641)	(1,7)	(421)	(0,24)
801 - 1500	36.437	38,8	65.890	37,5
1501 - 2000	18.548	19,7	46.275	26,3
2001 - 2500	8.671	9,2	25.641	14,6
2501 - 3000	4.121	4,4	14.027	7,9
Insgesamt	93.962	100	175.995	100

Quelle: A.Berrada: Le crédit agricole au Maroc. Rabat 1979, S.34.

Tab.A9 : Nominelle Zollsätze für ausgewählte Industriegüter bzw.
Gütergruppen in %, 1968-1981.

Produkte	1968	1974	1981
0402 Milch	20	20	20
0403 Butter	10	10	10
0405 Käse	100	100	100
0701 Gemüse gekocht oder haltbar gemacht	120	120	25
0901 Kaffee geröstet	120	120	100
1701 Zucker			10
1806 Schokolade	80	100	150
2002 Gemüse zubereitet, mit u. ohne Essig	120	120	120
1007 Fruchtsäfte	100	100	80
22 alkoholfreie Getränke	100	130	80
2206 Wein	150	150	180
25 Bergbaurohstoffe	10	10	10
30 Arzneimittel	10	20	12
38 Chemische Produkte	5	20	10
48 Papierwaren	-	-	32
51 Synthetische und künst- liche Spinnfäden	20	30	25
53 Wolle, Baumwolle			20
58 Teppiche	120	120	120
60 Gewirke	120	100	60
61 Bekleidung	120	120	80
69 Keramische Waren	30	60	60
84 Maschinen, Apparate	20	20	20
85 Elektr. Maschinen	15	15	15
87 Landwirtschaftl. Geräte	30	30	10
86 Fahrzeuge	100	150	110
94 Möbel	150	150	150
97 Spielzeuge	100	100	150

Quelle: Zusammengestellt nach Angaben der Direction des douanes:
Tarif des droits de douanes et nomenclature générale des
produits. 11ère édition, Casablanca 1972 und 1977.

Tab. A10: Tarifäre und nicht-tarifäre Protektion in ausgewählten Industrien Marokkos, 1978

	Inl. Preis/ Schatten- preis	Zollsatz in %	Zoll+Spezial- importsteuer in %	Importkate- gorie* 1982
Textilsektor				
- Baumwolle	1,02-1,30	20-40	30-35	B
- Bekleidung	1,30	78	94	C
Lederwaren	1,15	15-20	29-34	B
Fahrzeuge	1,33	65-75	81-102	B/C
Fernsehen	2,0	47,5	63	B
Haushaltsartikel				
- aus Aluminium	1,19-1,71	60	76	B
- Kühlschränke < 500 kg	1,3-1,85	55	70,7	C
Chemiesektor				
- Chlorine	2,30	20	34	
- Artikel aus Plastik	-	87	105	
Kautschukwaren				
- Reifen für Pkw	1,0	25	39	B
- Reifen für Lkw	0,9	27,5-37,5	42-52	B
- Reifen für Zugmaschinen	0,8-1,15	27,5-37,5	42-52	B
Papiersektor				
- Pulpe	1,26	0	13	B
- gemischtes Ver- packungspapier	1,4-1,45	35	50	
Lackfarben	1,26	-	0-30	A
Metall- und Stahlprodukte	1,25-2,0	10-30	26-45	A/B
Tischwaren	-	10-30	40-45	B

* Importkategorie A bedeutet eine Liberalisierung des jeweiligen Importproduktes, B bedarf einer Einfuhrlizenz und Liste C enthält verbotene Importwaren

Quelle: Zusammenestellt nach Banque Mondiale: Incitations industrielles et promotions des Exportations 1982, S. 189-208.

Tab. A11: Entwicklung der verarbeitenden Industrie Marokkos (1969=100)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Bergbau	100	104	123	139	157	114	120	139	148	156		145	140
Energie	106	109	131	147	160	170	181	195	205	268		279	296
verarbeitende Industrie	104	111	116	129	132	140	149	160	170	170		177	172
Nahrungsmittel ¹	106	122	127	134	145	151	157	148	174	184		189	193
Nahrungsmittel 11 ²	101	119	133	153	148	142	159	151	189	190		189	197
Getränke u. Tabak	109	110	114	125	134	164	170	211	234	228		237	210
Textil	94	101	105	113	105	109	121	125	121	110		107	106
Lederwaren	91	98	108	98	114	118	104	100	102	127		121	131
Holz	107	109	122	142	112	77	87	100	116	137		138	138
Papier	99	94	85	131	128	110	121	131	136	143		158	233
Baustoffe	119	128	128	142	166	180	185	200	199	210		250	148
Metallprodukte	102	80	86	107	123	136	170	138	131	97		141	125
sonstige Metallprodukte	107	110	114	130	149	148	147	157	130	131		169	150
Transportmittel	111	100	92	109	107	127	137	132	106	91		77	80
Elektrische Ausrüstungen	105	107	106	133	122	138	175	174	151	180		217	202
Chemie	104	121	134	140	137	138	152	177	196	195		224	224
Kunststoffe	105	104	105	113	109	102	120	120	126	117		93	95

¹ Mehl, Couscous, Teigwaren, Kekse, Zucker, Schokolade.

² Obst- und Gemüsekonserven, Molkereiprodukte, Fette, Fischkonserven, sonstiges.

Quelle: Zusammengestellt nach Secrétariat d'Etat au Plan (heute: Ministère du Plan): Le Maroc en chiffres, versch. Jgg.

Fortsetzung:

Tab. 11: Entwicklung der verarbeitenden Industrie Marokkos 1963-1970

(1970=100)

SITC verarbeitende In-	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972
SITC, verarbeitende In-										
dustrie	74	75	74	79	82	85	91		104	108
311 Nahrungsmittel	75	78	78	85	89	84	87		102	102
313 Getränke										
314 Tabak	83	85	83	85	86	90	94		105	110
321 Textil	63	64	63	66	68	78	92		104	111
322 Bekleidung										
323 Leder	104	8	85	102	87	99	115		107	103
324 Schuhe	124	109	104	92	89	107	105		103	102
331 Holz	75	57	58	80	83	88	100		97	87
351 Chemie	76	91	105	114	132	132	118		140	171
352 sonstige Chemie	64	63	68	76	72	87	91		118	124
353 Erdölraffinerie	65	71	73	80	83	88	98		98	121
355 Kunststoffe	7	89	103	117	84	96	98		107	124
356 Plastik	45	47	53	64	-	78	103		115	140
361 Keramik	76	97	125	133	100	89	99		109	96
362 Glas	89	67	54	69	67	64	76		94	123
369 Nicht-Eisenmetalle	61	64	62	65	65	75	83		107	107
371 Eisen u. Stahl	7	76	75	69	78	96	102		85	90
372 Nicht-Eisenmetall	82	77	71	75	86	98	109		67	61
381 Metallprodukte	73	81	76	71	84	83	90		100	103
383 Elektr. Maschinen	48	56	53	50	68	72	97		97	87
384 Transport	74	76	83	94	74	77	86		73	79
390 sonstige Industrie	129	130	123	121	121	121	100		92	86

Quelle: Zusammengestellt nach UN: The Growth of World Industry,
Vol. I: General Industrial Statistics 1973, S. 362.

Tab. A12: Produktion, Importe und Exporte im industriellen Sektor Marokkos 1969-1975, in Mio DH

	Produktion		Importe		Exporte		Produktion + Importe = verfügbares Angebot	
	1969	1975	1969	1975	1969	1975	1969	1975
07 Energie	345	1161	56	205	3	52	401	1366
10 Nahrungsmittel	1198	2456	126	978	6	12	1324	3434
11 Sonstige Nahrungsmittel	1075	2809	135	608	390	545	1210	3417
12 Getränke und Tabak	406	1040	38	32	47	44	444	1072
13 Textilien	764	1515	310	530	97	298	1074	2045
14 Bekleidung	106	312	4	10	16	114	110	322
15 Leder und Schuhe	102	253	6	10	38	77	108	263
16 Holzwaren	148	357	90	116	33	49	238	473
17 Papier und Pappe	241	579	75	198	29	65	316	777
18 Baustoffe	218	704	35	146	6	17	253	850
19 Metallindustrie	97	193	87	766	17	31	184	959
20 Metallwaren	271	701	93	277	9	17	864	928
21 Maschinen und Ausrüstungen	119	211	379	1289	1	2	498	1500
22 Transportmittel	298	1042	251	1180	1	20	549	2222
23 Elektrotechnische Waren	111	316	221	432	1	3	332	748
24 Büromaschinen, Meßinstrumente	8	19	48	133	1	6	56	152
25 Chemie	455	1123	375	859	68	143	830	1982
26 Kunststoffe	158	410	53	146	3	21	211	556
27 Sonstige Industrie	25	31	-	29	2	9	-	60
Insgesamt (07-27)	6.144	15.733	2.382	7.897	767	1.523	8.526	23.627

Quelle: Zusammengestellt nach Dar Al Handasah.

Tab. A13: Anteile der Importe und Exporte an der industriellen Produktion* in Marokko 1958-1981 in %

	Anteil der Importe am Gesamtangebot				Anteil des Exports an der Produktion					
	1958	1969	1975	1978	1981	1958	1969	1975	1978	1981
Nahrungsmittel	18	19	16	8	12	12	16	7	6	8
Getränke und Tabak	14	4	3	4	10	13	11	4	2	4
Textilien	39	25	19	18	22	5	9	14	17	22
Bekleidung	45	4	2	1	1	8	12	18	23	55
Leder und Schuhe	8	7	3	3	3	13	23	21	18	16
Holz, Möbel	41	22	13	20	31	33	15	6	6	6
Papier, Druck	37	21	24	21	24	24	12	10	6	9
Kautschuk und Plastik	92	21	23	20	30	0	2	4	1	1
Chemie	54	35	43	35	25	20	15	12	23	34
Nicht-Eisenmetalle	13	11	16	20	16	8	3	2	1	2
Basismetallprodukte	64	80	46	41	59	87	22	5	5	5
Maschinen und Elektrotechnik	46	49	76	70	61	4	0,4	1	2	2
Transportausrüstungen	54	45	54	52	44	2	5	2	2	2
Büromaschinen und Meßgeräte	-	-	48	47	46	-	-	9	19	2

* Nur Betriebe mit mehr als 10 Beschäftigten

Quelle: Zusammengestellt nach Ministère du Commerce, de l'Industrie et du Tourisme, les industries de Transformations. Rabat 1978.

Tab. A14: Entwicklung und Struktur der Direktinvestitionen in Marokko, 1968-1978 in Mio. DH

	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Direktinvestitionen insgesamt	53	69	132	135	149	86	86	137	291	374	252
Davon:											
Industrie	17	21	59	45	32	39	42	57	101	267	240
Tourismus	5	5	6	9	6	10	10	25	34		
Handel	3	7	21	16	28	10		10	24		
Banken		5	8	6	5	6	-	12	22		
Immobilien	2		6	4	7	5		4	19		
Bergbau	-	-	2	1	9	-	4	5	10		
Erdölsuche	11	12	10	19	1	3	-	2	9		
Verkehr	-	-	-	-	3	3	-	5	10		
Nachrichtenwesen	-	4	0,2	-	-	-	-	0,3	6		
Landwirtschaft	1	5	6	4	8	1	1	4			
Sonstiges	12	4	4	8	16	6	-	13	17		

Quelle: Zusammengestellt nach ODI: Note sur l'investissement privé étranger au Maroc, 1968-1976, Rabat 1976, S.37 ff. Direction des Affaires Economiques: L'évolution des investissements privés étrangers, unveröffentl. Angaben.

Tab. A15: Struktur und Wachstum der verarbeitenden Industrie in Marokko (einschließlich Handwerk)
1969-1981 in Mio. DH und %

	Wertschöpfung in in Mio. DH			jährliche Wachstumsraten in %			Anteile an der gesam- ten verarbeitenden In- dustrie in %		
	1969	1977	1981	1969/77	1977/81	1969/81	1969	1977	1981
Nahrungsmittel	675	2052	2994	8	1	5	23	24	23
Getränke und Tabak	306	1010	1330	9	-2	5	10	12	10
Textil	483	1308	1608	6	-3	3	16	15	12
Bekleidung	124	326	498	6	2	2,5	4	4	4
Leder und Schuhe	94	235	428	5	6,5	6	3	3	3
Holz und Möbel	193	390	625	2	3	2,6	6	5	5
Papier und Druck	148	334	627	4	7	5	5	4	5
Kautschuk und Plastik	115	240	332	3	-1	2	4	3	3
Erdölraffinerie	73	553	987	7	6	7	2	6	8
Chemie	220	443	1179	2	17	7	7	5	9
Nicht-Eisenmetalle	130	513	748	11	1	7	4,5	6	6
Basismetalle	194	577	705	7,5	-4	4	6,5	7	5
Maschinen und Elektronik	109	336	443	8	-2	5	4	4	3
Transportausrüstungen	101	305	350	8	-5	3	3	3,5	3
Büromaschinen und Meßgeräte	30	68	121	4	6	4,5	1	1	1
Insgesamt	3000	8690	12976	7	1,3	5	100	100	100

Quelle: Banque Mondiale: Incitations industrielles et Promotion des Exportations 1984, S. 223 Tab. 2 (Anhang)

Tab. A16: Entwicklung der Beschäftigung in der verarbeitenden Industrie* Marokkos 1976-1980
(Anzahl der Beschäftigten)

	1 9 7 6		1 9 8 0	
	Anzahl	Verteilung in %	Anzahl	Verteilung in %
Nahrungsmittel	29.725	19,1	30.688	16,1
Getränke und Tabak	5.863	3,8	7.276	3,8
Textilien	39.239	25,2	41.913	22,0
Bekleidung	9.511	6,1	18.524	9,7
Leder und Schuhe	5.884	3,8	8.268	4,3
Holz und Möbel	5.354	3,4	7.274	3,8
Papier und Druck	7.244	4,7	8.182	4,3
Kautschuk und Plastik	5.104	3,3	6.030	3,2
Chemie	6.996	4,5	13.959	7,3
Nicht-Eisenmetalle	11.232	7,2	15.334	8,0
Basismetalle	12.245	9,2	15.261	8,0
Maschinen und Elektrotechnik	8.594	5,5	10.991	5,8
Transportausrüstungen	5.612	3,6	6.383	3,3
Büromaschinen und Meßgeräte	880	0,6	545	0,3
Insgesamt	155.483	100	190.628	100

* Nur Betriebe mit 10 Beschäftigten und mehr

Quelle: Ministère du Commerce, de l'Industrie et du Tourisme, Les industries de Transformation 1978.

Tab. A17: Entwicklung der Importstruktur in Marokko 1967 - 1982 in Mio.DH

	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1981	1982
Importe insgesamt	2.616	2.778	2.835	3.463	3.537	3.577	4.684	8.273	10.394	11.555	14.401	12.361	22.455	25.990
Davon:														
Nahrungsmittel	726	608	452	584	702	623	1.077	1.833	2.594	1.976	1.944	2.005	4.613	3.495
Erdöl	127	166	165	189	224	256	303	1.128	1.120	1.303	1.670	1.782	4.476	4.408
Zwischengüter	841	980	1.073	1.076	1.259	1.414	1.796	3.108	3.067	3.500	4.465	3.990	6.124	7.066
Investitionsgüter	529	588	664	834	789	710	850	1.425	2.493	3.444	4.971	3.387	3.860	5.739
Konsumgüter	399	448	526	785	545	572	691	839	1.158	1.366	1.387	4.137	1.510	1.815

Quelle: Für den Zeitraum 1967-1978, Banque Mondiale: Rapport économique et social, a.a.O.,

Tab. 2.6 (Anhang); für den Zeitraum 1979-1982: Office des changes, Statistiques des échanges extérieurs, Rabat, versch.Jgg.

Tab. B2: Ausländische Unternehmen in Marokko: Stand 1980

1. Französische Firmen

1.1 Industrie

Name der marokkanischen Firma	Gründungs-Jahr	Name der französischen Firma	Branche
Acieries et Fonderies de SKIRAT	-	Acieries et Fonderies de l'Est + Fonderies gailly	Stahlverarbeitung
Berliet-Maroc	1958	Berliet-France	Fahrzeugbau
Bottu	1953	Bottu France (50%)	Pharmaindustrie
Brissard-Maroc	1977	Brissard-Nogues	Metallbau
Cadem	1951	Lafarge-France (50%)	Zement
Cafilteix	1969	d.m.c.-France	
Calin-Maroc	1975	Calin-France	Süßwaren
Caplan	1943	Kleber-Colombes	Kautschuck
Carnaud-Maroc	-	Carnaud-Forges de basses-indres-montalivet-picot	Metallverarbeitung
C.G.C.I.-Maroc	1972	C.G.C.I.-Paris	Nachrichtentechnik
C.G.E.-Maroc	1947	Compagnie générale d'électricité - Paris	Energie
Ciment d'Agadir	1951	Sté. de Ciment Français	Zement
CMCP	1947	Groupe beghim-Say-France	Papier und Karton
C.M.M.	1937	Cie. métallurgique et minière	Metallverarbeitung
Code lux	1954	La cellophane Paris	Druckwesen
Cooper-Maroc	1933	Coopérative pharmaceutique française	Arzneimittel
Cosumar	-	Saint-Louis	Zucker
CSEE	1974	Csee-Paris	Elektrotechnik
Delattre-Leviev-Maroc	-	Delattre-Leviev-France	Metallbau
Douasis-Maroc	1977	Ateliers du douasis	Mechanik

Elecam	1975	Spie-Batignolle	Elektrotechnik
Emballages	1946	Papeterie de la Seine	Papierverarbeitung
Explosif (sté. marocaine de)	-	Société française d'Explosif, Paris	Chemie
Fano	1949	Rivoire et Carret, Marseille	Getriebe-Produkte
Faure	1933	Etablissement-Faure, Paris	Gießerei
Filtières du Maghreb	1959	Dolfumieg.d.m.e.France	Stahlverarbeitung
Fonderies et aciéries du Maroc	1950	Acieries Thome Crombacke-France	Metallverarbeitung
Guillote	1950	Safir-Lyon	Fahrzeugteile
Le Roy-Somer-Maroc	1975		Elektroteile
Lorilleux	1949	Lorilleux-le France-Puteau	
Loubère		France-Ninierais, Paris	Mineralien
Laumem-Afrique	1974	Luazem-France Peugeot-France	Maschinen
Lesieur-Afrique		Lesieur-France	Speiseöl
Madison		Madison-Paris	Kühlschränke
Manuf-Maroc	1949	Pechiney-Ugine Kuhlmann	Aluminiumverarbeitung
Maphan		c.m.Industrie, Paris	Pharma
Marinter		Lacrefix-France	Rundfunkgeräte
Maroc-Dynamite	1975	France-Dynamite	Kühlindustrie
Matal-Nantes	1976	Matal-Nantes	Kühlanlagen
Mesurma	1954	Cie.de compteurs Schlumberger	Wasserzähler
Mobylette-Maroc	1962	Motobécane	Zweiräder
Montesegur	1966	Montesegur-France Lavée lanet	Tapeten
Morel-Afrique	1951	Morel-France	Klebstoff
Marfle	1949	Forelum-Paris	Elektronik
Morgeslim	1976	Frangeclim-Paris	Klimaanlagen

Honeywell-Bull	1950	C. i. i. Honeywell-Bull, France	Vertrieb von EDV-Anlagen	Renault-Industrie Maroc	1980	Regie Nationale des Usines Renault	Fahrzeugbau
IBM		IBM France	Import u. Vertrieb EDV-Anlagen	Rousseil-Diamant-Maroc	1977	Laboratoires Roussel	Pharmabereich
Long-Metall Afrique	1949	s. i. g. f. Paris	Import u. Vertrieb EDV-Anlagen	S.A.D.		Thomson-S.F.R.M. - Brandt	Elektrotechnik
Matam	1951	Sotam-Paris	Import von Brennstoffprodukten			Huiles-Berchint	Chemie
Margel'im	1976	Frangecim Paris	Import von Klimaanlagen u. Vertriebsmitteln	S.A.H.	1951	Penarroya	Metall
Marocap	1951	Pile wonder	Import u. Vertrieb von Nahrungsmitteln	Schindler-Maroc	1949	R.C.S. France	Aufzüge
Nouveau		Nouveau - Paris	Import u. Montage von Aufzügen	S.C.T.F.	1946	Fauvel-Girel	Metall
OTTS	1971	Ascenter-Otis, France	Import von Agrarchemikalien	S.F.R.M.	-	Thomson-Brandt-S.F.R.M.	Elektronik
Pepero-Maroc	1956	Philagro-Lyon	Import von Bürobedarfsmitteln	Socea	1966	Socea-Rueil Malmaison	Daustoffe
Regema-Maroc	1974	Phône-Poulenc, Paris	Import von Erbsen	Salmaroc		Solerance	Fahrzeugbau
Renault-Maroc		Regie Nationale des Usines Renault	Import von Bekleidung	SOMACA	-	Sinca-France	Metall
Smaito	1971	Smaito - Paris	Import von Textil- und Stoffen	Soma Preg	1976	Cipre et bapre	Metall
Soditas-Maroc	1974	Rhône-Poulenc	Import von Textil- und Stoffen	Sopuma	-	Pum-France	Mechanikentechnik
Société Chérifienne des pétroles	-	ERAP, Paris	Energie	Sotelec	1954	L.M. Ericsson, France	Mechanikentechnik
Soval-Maroc	1974	Fonderie broussevoil + montage	Import von Metallprodukten	Strafor, Maroc	1948	Forges de Strasbourg	Metall
Stockvis Nord Afrique	1950	Cie. Optorg puteau France	Import u. Vertrieb von Zehnrädern	Teissir Chaufom	1965	Dumez	Mechanikentechnik
Texaco	1937	Texaco - France	Handel mit Mineralprodukten	Telmo	1949	c. i. t. Alcateil	Kühlindustrie
Total-Maroc		Compagnie française de pétroles (49,9%)	Energieprodukte	Thermimport	1974	Babcock-willcox-Mauve	Farbstoffe
Process	1974	Procidia-France	Düngemittel	Valteint	1942	Valise	Möbel
				Veritas	1928	Bureau-Veritas	
				1. u. 2. Handel			
				Bertin	1946	Bertin France	Import
				Bourroughs	1925	Bourroughs	Import u. Vertrieb von EDV-Anlagen
				Carbonique de Tanger	1959	L'air liquide France	Energie
				Cogema	1952	Clause-France	Fahrzeuge
				Comaneto	1927	Puck-France	Import u. Vertrieb
				Gillmarfer	1948	Trefimetaux	Import u. Vertrieb
					1957	Hareley Tortuaux Frères - Paris	Import von Stahlprodukten

2. US-amerikanische Firmen

2.1 Industrie

Name der marokkanischen Firma	Gründungs-Jahr	Name des US-Unternehmens	Branche
American Chewing gum Co.	1957	Warner Lambert Comp.	Süßwaren
Atlas Bottling		Coca-Cola-Export, Atlanta	Getränke
Babcock + Wilcox Maroc	1948	Babcock + Wilcox Industrial and Marine Division	Bau
Bardahl-Maghreb		Bardahl Internat. Corp.	Brennstoffe
Biotic - Maroc		Richardson Merrell	Pharma
Coca-Cola-Export	1949	Coca-Cola-Export. Corp.	Getränke
Colgate-Palmolive - Maroc	1957	Colgate-Palmolive	Hygiene
C.P.C. Maghreb		C.P.C. International	Nahrungsmittel
Crown Cork and Seal Comp. Marocco	1951	Crown Cork and Sealcy Inco.	Korkverarbeitung
L'Electrochimie Africaine		E.S.B. Incorp. Ray o.vac	Batterien
General Tire Rubber	1959	General Tire International Comp.	Reifen
Good-Year - Maroc		The Goodyear Tire + Rubber comp. (65%)	Reifen
Heinz-Sagina - Maroc		H.J. Heinz Co. Ltd. (50%)	Getränke
Industrie Marocaines Modernes	1958	The Procter and Gamble Comp.	Chemie
Interlame du Maroc	1972	The Gillette Co. Prudential tower, Boston	Rasierbedarf
ITT - Maroc	1962	ITT-Corporation	Elektronik
Johnson's Wax Marocco		S.C. Johnson a. Comp. Wisconsin	Kosmetik
Le Petit-Pharmaghreb	1963	Dow-Chemical Co.	Pharmaindustrie

Louisberger International

Malco	Andersen International Corp.	Aluminium
Plastumar		Chemie
OTIS - Maroc	OTIS - Elevations	Aufzüge
Satfilage	END Industrial Los Angeles	Synthetische Textilien
Simmons - Maroc	Simmons International	Textilien
Sogedim	Euro-Industrie	Baustoffe
Textis	Spring Mills. Int.	Textilien
Xeros - Maroc	Xeros Comp.	Fotokopiergeräte
<u>2.2 Handel und sonstige Firmen</u>		
Amoco Marocco Ind.	Amores Production Comp. International Chicago + Arco International Oil Gas co.	Energie
Bourroughs	Bourroughs Corp.	Datenverarbeitung
C.I.L.	AW Chesterton Co.	Verpackungsmasch.
Compagnie Internationale des Machines agricoles et de genie civile (CIMAGEG)	International Harvester Export Comp.	Agrar- und Bau-technik
Cyanamid-Europe	American Cyanamid Co.	Chemie
Midleast-Africa-Esso-Maroc	Exxon	Energie
Eli-Lilly-Elanco	Eli-Lilly	Arzneimittel
MWC - Maroc	Food-Machinery, International Division	Fruchtsaft-technik
General Motors Overseas Distribution Corp.	General Motors	Motoren
Great Plain Wheat Inc.	Great Plain Wheat Inc.	Getreidemarketing
Grogg Gary Metals and Chemicals Inc.	Satra-Corp.	Chemiemarketing

3. Deutsche Unternehmen			3. Deutsche Unternehmen	
3.1 Industrie			3.1 Industrie	
Name der marokkanischen Firma	Name des deutschen Unternehmens	Branche		
Atlas Food	Auerbach-Nahrungsmittelwerke Bensheim/Auerbach	Nahrungsmittel		
BASF	BASF-Ludwigshafen	Chemie		
Bayer-Pharma-Maroc	Bayer-Leverkusen	Chemie		
CHIM	Bayer-Leverkusen	Medikamente		
Colombos	J. Rudnik	Nahrungsmittel		
GTMA	Babcock-Bau/Oberhausen	Bekleidung		
Hoechst-Maroc	Hoechst - Frankfurt/M.	Baustoffe		
Frumat (1976)	Dittmeyer, Hamburg	Arzneimittel		
Magi-Deutz	Klockner-Humboldt-Deutz	Fruchtsaft		
Polymedic	Hoechst - Frankfurt	Montage von landwirtschaftlichen Geräten		
SESM + Sunnab (1963)	-	Medikamente, Kosmetik		
Setel	Siemens	Zucker		
SONATAM (La nouvelle)	-	Elektrotechnik		
SOMAPREG	-	Lederwaren		
SOFAB	-	Chemie		
Triatlatis	-	Chemie		
		Ersatzteile, Fernsehgeräte		
3.2 Handel			3.2 Handel	
Agfa	Agfa - Leverkusen	Fotobedarf		
AMAROC (1954)	Ceba Ingenieur/Rhein	Verschiedenes		
Auto-Nejma (1963)	-	Fahrzeugsersatzteile		
Electra	-	Verschiedenes		
La Technica (1959)	-	Verschiedenes		
Honeywell International System			Datenverarbeitungsanlagen	
IBM - France	IBM World Trade Corp.			
Lookwood Greene Engineers	Lookwood Greene Ist. Ind.		Hafen-ausrüstungen	
Merck-Sharp and Dhome Chibret	Merck-Sharp and Dhome International Division of Merck + Co. Ind.		Chemie	
Mobiltoil-Maroc	Mobiltoil Corp.		Erdölprodukte	
Maroccan Sewing Machine Industries	Singer Sewing Machine Corp.		Elektronik	
Motorola Ind. (SONARIC)	Motorola Ind./Ill.		Nachrichten-technik	
MCR (Maroc)	MCR Corporation		Büromaschinen	
Pearson Brinckerhoff Centre Maghreb	Pearson Brinckerhoff New York		Beratung	
Pepsi-Cola International	Pepsi-Cola Int.		Getränke	
Pfizer-International	Pfizer-International		Pharmaindustrie	
RCA	RCA-Global Communications Incl. New York		Telexgeräte	
Société Marocaine de Pneumatiques	Firestone Tire and Rubber Comp.		Reifen	
Texaco - Maroc	Texaco Incorp.		Energie	
Union Carbide Middle East	Union Carbide Middle East, New York		Beratung	
Westinghouse-Electric	Westinghouse-Electric		Elektrotechnik	

Tipp	-	Verpackungs- industrie	Laboratoires Organon S.A.	Organon	Arzneimittel
Ufirmertz	-	Verschiedenes	Macolia	Van Gils Confecties	Bekleidung
Unionmatex	-	Textilmaschinen	MANAR S.A.	N.V. Philips	Elektrotechnik
Wend - Afrique	-	Chemie	MARINT S.A.	" "	" "
	-		MARIX S.A.	" "	" "
	-		SAMTEL	" "	" "
	-		SOMACIEL	" "	" "

4. Sonstige Länder

<u>Belgien</u>			<u>Schweiz</u>		
DELTA Project	-	Baustoffe	La Roche	Hoffmann La Roche	Pharma
ICOMAIL	-	Textil	Sandoz-Margo S.A.	Sandoz AG	"
IMAM	-	Textil für Möbel	SOMACHIM	Ciba-Geigy AG	"
SOMAROC	-	Leder	SOMEPA	Nestlé	Nahrungsmittel
UNI-MACOC	-	Metallimport	SOMIPA	Nestlé	" "

<u>Italien</u>			<u>Spanien</u>		
De Michali-Maroc	De Micheli CEE	Verpackungs- mittel	Ebro-Maghreb	Motor-Iberia	Agrartechnik
Le Petit Pharmamaghreb	SPA Firenze	Arzneimittel	H.K.M. Trabossa	Trabossa	Verpackungs- mittel
Société Marocaine-Ita- lienne de béton et télébêton	Le Petit Milano	Baustoffe		Roda-Iberica	Fahrzeugbau
SOMACA	Dr. Ing. Mariotti - Rome				
Sucrofor	Fiat	Fahrzeugmontage			
	Eridania	Metallbau			

<u>Großbritannien</u>					
Marbar	ICI-Imperial chemical Industrie	Arzneimittel			
Nico las-Maroc	Nicolas	Arzneimittel			
<u>Niederlande</u>					
AETCO-Lever-Maroc st.	Unilever-Brother Ltd.	Nahrungsmittel			
Heinecken	Brasserie du Nord + Heinecken	Bier			
DAF	DAF	Fahrzeugbau			

Quelle: Für Spanien und Frankreich zusammengestellt nach Kompass Maroc 1978/79. Für alle anderen Länder zusammengestellt nach Angaben der Konsulate von Belgien, Italien, Großbritannien, Niederlande, BRD, USA und Schweiz; und J.M. Stopford, J.H. Dunning, K.D. Häberich: The World Directory of Multinational Enterprises, Bd. 1 und 2. Alphen van den Rijn, Niederlande 1980.

Tab. 83: Staatliche Unternehmen und Finanzinstitute in Marokko (Stand 1982)

Industrie:

Office National du Thé et du Sucre (ONTS)
 Régie des Tabacs
 Société Industrielle Mécanique et Electrique de Fés (SIMEF)
 Société Marocaine de l'Industrie et de Raffinage (SAHIR)
 Société Nationale de Matériaux de Construction
 Société Nationale de Siderurgie
 Société de Traitement des Ordures de Casablanca
 9 Zuckerraffinerien

: Zucker und Tee
 : Zigaretten
 : Motoren
 : Erdölprodukte
 : Baustoffe
 : Stahl
 : Chemie
 : Zucker

Landwirtschaft:

Compagnie Marocaine de Promotion Agricole (CMAPRA)
 Société de Développement Agricole (SODEA)
 Société Nationale de Développement de l'Élevage (SNDE)
 Société de Gestion des Terres Agricoles (SOGETA)

: Baumwolle
 : hautsächsl. Getreide
 : Viehzucht
 : hautsächsl. Obst

Marketing:

Compagnie Marocaine de Commercialisation des Produits Agricoles
 Compagnie Marocaine de Gestion des Exploitations Agricoles
 Office de Commercialisation de d'Exploitation (OCE)
 Société Nationale de Commercialisation des Semences (SONACOS)
 Société Nationale des Produits Pétroliers (SNPP)

: Vermarktung
 : Export
 : Saatgut
 : Erdölprodukte

Bergbau:

Office Onerifien des Phosphates *
 Office Nationale de Recherche et d'Exploitation Pétrolière
 Centrale d'Achat et de Développement de la région minière de Tafilalet
 Société d'Exploitation du Fer du Rif

: Phosphat
 : Erdölsuche
 : Marketing
 : Eisenerze

Tourismus:

Diafa
 Office Marocaine du Tourisme
 Société Nationale de la Baie de Tanger
 Société Nationale de la Baie d'Agadir

: Hotelmanagement
 : Tourismusförderung
 : Tourismusförderung

Verkehr und Nachrichten:

Air Inter
 Office des Aéroports de Casablanca
 Office Nationale des Chemins de Fer (ONCF)
 Office Nationale des Transports (ONT)
 Royal Air Maroc (R.A.M.)
 Poste, Télégraphes et Téléphones
 6 Busliniengesellschaften
 4 Häfen

: Luftverkehr (Inland)
 : Flughafenverwaltung
 : Eisenbahn
 : Lastwagentransport
 : Luftverkehr
 : Nachrichten
 : Stadtverkehr

Wasser, Energie:

Office Nationale d'Electricité
 Office Nationale de l'Eau Potable (ONEP)

: Energie
 : Wasser

Sonstige Unternehmen:

Abattoirs de Casablanca
 Centre Cinématographique Marocaine
 Entrepôt Frigorifique de Casablanca
 5 Unternehmen zur Verwaltung des Hafens von Casablanca
 Service Autonome de Publicité
 Etablissements Régionaux d'Aménagement et de Construction (ERAC)
 Office des Logements Militaires

: Schlachthof
 : Filmförderung
 : Kühlanlagen
 : -
 : Werbung
 : Wohnungsbau
 : Wohnungsbau

Staatliche Finanzinstitute:

Banque du Maroc
 Banque Nationale de Développement Economique *
 Caisse Centrale de Garantie
 Caisse de Dépôt et de Gestion *

: Zentralbank
 : Entwicklungsbank
 : Garantiefbank
 : Verwaltung von Sozialversicherungs-

Caisse d'Épargne Nationale
 Caisse Marocaine des Marchés

: Sparkasse
 : Finanzierung öffentlicher Aufträge

Caisse Nationale de Crédit Agricole
 Crédit Immobilier et Hotelier
 Crédit Populaire

: Agrarbank
 : Baukreditbank
 : Kreditbank

Société Nationale de Réassurance
 Société Nationale d'Investissement *

: Rückversicherung
 : Investitions-gesellschaft

* Zu den Beteiligungen dieser Institutionen vgl. folgende Tabelle

Quelle: Zusammengestellt nach IMF: Yearbook of Government Finance Statistics 1983, S. 686 ff.

Tab. B4: Beteiligungen der Phosphatgesellschaft (OCP): Stand 1981

<u>Industrie, Verkehr, Handel, Bergbau</u>	<u>Höhe der Beteiligung in %</u>
Auximag	33
CERPhos	100
COMANAN	29
COMATAM	100
COMIPhos	8
FERTIMA	100
Gazocean	29
O.P.F.C.E.	100
IBMOU Zaidoun	100
Imphos S.A.	100
Insa	50
Le Jonc et cie.	100
Maroc-Chimie	100
Maroc-Phosphore	100
Maroc-tec	65
Marphocean	50
Phosbouraa	65
Prayon	35
Reno	33
SiPhyk	12
Sideta	25
SHEP	100
SWESI	100
Stotz	35
U.I.M.	50
Zellidja	31
<u>Banken</u>	
BMCE	20
Banque Populaire	8

Quelle: Zusammengestellt nach OCP: Exercice 1982, Casablanca 1983.

Tab. B5: Beteiligungen der nationalen Investitionsgesellschaft (SNI),
Stand 1982

<u>Industrie und Handel</u>	
Asmar	32
Autohall	4
Berliet Maroc	43
Brandia	11
Brasserie Maroc	29
Cadem	20
Carnaud. J.J.:	
Cellulose du Maroc	15
Cherifienne d'engrais	36
Cherifienne du Jute	2
Cherifienne des Textiles	1
Chimicolor	2
Ciment d'Agadir	4
COMAMETO	
COMARINE	
COSUMAR	16
Cotelle et Foucher	27
Contreplaques	6
C.P.C.M.	15
Delattre Levivier Maroc	21
Ferrie Brossette	8
Fin-Lac	33
General Tire	20
Lafarge	20
Le Carton	20
Les grandes Marques	12
Lesieur Afrique	30
Longmetall Afrique	35
Messageries marocaines	15
Officina	15
Ottio	23
Renault Maroc	50
SNMIR	1
S.E.M. Maghreb	15

Quelle: Zusammengestellt nach SNI: Rapport
d'activite 1982, Casablanca 1983, S. 31.

Tab. 86: Beteiligungen und Filialen des Industrieent-
wicklungsfonds (ODI), nach einzelnen
Industriezweigen im 1000 DH, Stand 1982

Filialen:	Investition- Volumen	Kapital der Branche bzw. Unternehmen	Anteil des ODI in Mio. DH
Insgesamt	1.551.756	601.300	471.794
Textilien (ICOT)	195.270	159.300	152.292
Chemie (SNEP)	469.547	160.000	95.500
Elektro-Mechanische Industrie (SIMEF)	47.787	27.000	17.000
Baustoffe (CIOR)	817.152	245.000	200.000
Agro-Industrie (Dattes de Zagora)	22.000	11.000	7.000
Beteiligungen:			
Insgesamt	245.611	105.991	31.610
Textil	32.966	14.000	3.509
Chemie			
Elektro-Mechanische Industrie	14.386	9.000	6.966
Baustoffe	17.000	5.000	2.000
Agro-Industrie	176.259	72.550	11.996

Quelle: Zusammengestellt nach Office du Développement Industriel,
Rapport d'activité, Rabat 1982, S. 10.

S.E.P.R.O.B.	35
S.N.C.E.	2
S.C.M.A.C.A.	8
S.O.M.A.C.O.N.A.N.	50
S.O.M.A.D.I.R.	4
Gebäude	
Aouli	1
Cie. Minière de Toussit	20
Pennaroya Maroc	0,5
Zellulose	22
Banken einschl. Entwicklungsbanken	
Banque Commerciale du Maroc (BCM)	7
Banque Marocaine du Commerce et de l'Industrie (BNCI)	10
Banque Nationale de Développement Economique (BNDE)	2
Crédit du Maroc	2
Banque et Crédit Populaire (BCP)	6
Crédit Immobilier et Hotelier (CIH)	4
UNIBAN	1,0
Sonstige Kreditinstitute und Holding	
Crédit Egom	19
DIAC Maroc	32
Epargne-Croissance	45
Epargne-Travail-Développement Maroc Leasing	23
OWILUM Nord-Africain (O.N.A. Holding)	4
Versicherungen	
Compagnie Africaine d'Assurance	50
L'Entente	35
AL AMANE	15
Tourismus	
Chaîne Hotelière Marhaba	12
Verkehr	
Royal Air Maroc	1

Tab. B7: Die einzelnen Beteiligungen des ODI in %, Stand 1982

Industrien:	Höhe der Beteiligung in %:	Branchen:
Briqueterie de TAZA	40	Baustoffe
Cicoentre	45	
Chelco	32	Textil
Cior-oujda	82	Zement
Dattes de Zagora	63	Datteln
ICOZ	96	Textil
Laiteries des Doukkala	35	Milch
Laiterie Souss	10	Milch
Laiterie de Fés	20	Milch
SICOME	10	Textil
SICOR	18	Nahrungsmittel
SICOFES	29	Textil
Modutec	47	Elektro, Mechanik
SONASTO	10	Stahl
SIMEF	63	Elektro, Mechanik
SNEP	60	Chemie
SICOA	15	Elektro, Mechanik
SIDE	25	Nahrungsmittel
SurLouk	6	" "
SOPROTA	22	" "
SOTRAHEG	39	" "
SONAFAB	40	" "
SODERS	23	" "

Quelle: Zusammengestellt nach ODI: Exercice 1982, Rabat 1983.

Tab. B8: Beteiligungen der Entwicklungsbank (BIDE) an verschiedenen Unternehmen und Finanzinstituten in %, Stand 1982

Industrie u. Handel:	Finanzwesen 1982:
AFAC	Banque Marocaine du Commerce Extérieur
ASMAR Marakesch	Banque Populaire
Asment Agadir	Caisse Marocaine des Marchés
Berliant Maroc	
J.J. Carnaud	
Cellulose du Maroc	
Coplastic	Société Nationale d'Investissement
Eucapa	Maroc Leasing
Fruma	
Lafarge	
LIMAOET	
LIMAFER	<u>Tourismus:</u>
Lukus	Société Hotelière Sidi Harazem
Maroc Equipement	Farah Maghreb
MW Aluminium	S.N.A.B. de Tanger
Nitromar	
Promofibres	
S.C.I.F.	
S.C.R.M.	
S.F.R.M.	
S.I.D.E.T.	
S.M.D.A.	
S.N.C.I.	
S.N.E.P.	
S.O.M.E.I.C.	
S.O.M.A.D.E.T.	
S.O.M.A.T.A.M.	
SONACA	
SOTherma	
SOPROTA	
Sucrafor	

Quelle: Banque Nationale du Développement Economique (BIDE), Exercice 1982, Rabat 1982, S. 34.

Tab. 89: Beteiligungen der "Caisse de Dépôt et de Gestion" (CDG),
Stand 1982

<u>Unternehmen:</u>	<u>in %:</u>	<u>Ertragsteuern:</u>	<u>in %:</u>
Tourismus:			
Marah Maghreb	10	BMCE	12
Maroc Tourist	90	BNDE	12
Société Africaine de Tourisme (S.A.T.)	44	Crédit Populaire du Maroc	4
Soc. Générale d'Aménagement Touristique (Sogaton)	90	Crédit Immobilier et Hôtelier (CIH)	47
Société Chellah Immobilière	2	Caisse Marocaine des Marchés (CMH)	12
Société Hôtelière de Nador	50	Société Nationale d'Investissement	18
Société Thermo-médicales de Moulay Yacoub (Sothemy)	19	Société Centrale de Réassurance (SCR)	97
Groupe Maroc Hotels	100	Société de Financement d'achat à Crédit (SOFAC - Crédit)	92
Soc. Nationale de la Baie de Tanger	45	Société d'Équipement domestique et ménager (Crédit Egom.)	23
Soc. Nationale de la Baie d'Agadir	45	FRAB Bank International	0,7
Société Hôtelière de Sidi Harazem	25	FRAB Holding S.A.	1,0
Industrie:		Sonstiges:	
Ciment de Temara	5	Compagnie Immobilière et Foncière Marocaine (CIFM)	83
Lafarge Maroc	14	Lignes maritimes de Detroit (Linadet)	17
Carnaud Maroc	2,4	Société Centrale pour l'Équipement du Territoire	39
Comp. Cellulose du Maroc	18	TOTO Pari Sportif "Totofoot" Loterie Nationale	100

Quelle: Zusammengestellt nach Angaben der Caisse de Dépôt et de
Gestion (CDG): Exercice 1982, Rabat 1983, S. 91 ff.

Anhang B
 Tab. B1: Das marokkanische Bankensystem: Kapitalstruktur und Bilanzsumme (Stand 1983)

Geschäftsbanken	Gründungs- jahr	Grundka- pital in Mio. DH	Bilanzsumme in Mio. DH	Beteiligung ausländischer Institute
Allgemeine Bank Marokko S.A.	-	10	-	Allgemeine Bank Niederlande (50%)
Arab Bank	1975	15	458 (1984)	Arab Bank Jordanien (50%)
Banque Centrale Populaire (BCP)	1961	114	10.505 (1984)	-
Banque Commerciale au Maroc (BCM)	1911	72	4.325 (1982)	Credit industriel et Commercial, Paris (37%); Deutsche Bank (7,1%)
Banque Marocaine du Commerce Extérieur (BMCE)	1959	110	9.955 (1983)	Banque Française du Commerce ex- térieure (2,8%); Commerzbank, Frank- furt/M (2,2%); Société générale de Banque Belgen (1,7%); Bank America Corporations (3,8%)
Banque Marocaine pour l'Afrique et l'Orient	1961	15	577 (1984)	-
Banque Marocaine pour l'industrie et le commerce (BMCI)	1964	110	4.086 (1984)	Banque Nationale de Paris (50%)
Citi-Bank (Maghreb)	-	-	-	Citi. corps (100%)
Crédit du Maroc	1963	51,7	3.381 (1983)	Crédit Lyonnais (33%), Société Fi- nancière de participation, Société Rodhannienne Immobilière et Immo- bilière pour la France et l'Etranger.
	Gründungs- jahr	Grundka- pital in Mio. DH	Bilanzsumme in Mio. DH	Beteiligung ausländischer Institute
Société de Banque et de Crédit	1951	9	-	Continental Illinois Corporations (5%); Crédit Commercial de la France (6%)
Société Générale Marocaine des Banques	1922	76	3.276 (1983)	Société générale de Paris (27%); Schweizerische Kreditanstalt (3,5%)
Société Marocaine de dépôt et de crédit	1974	18	1.686 (1983)	Banque Worms S.A. (20,6%); Compagnie Financière de Paris et des pays-bas (26%)
Banco Bancaria Hispano-Marocain	1958	17,6	926 (1983)	Banco Centrale, Banco espagnol de Crédit, Banco de Bilbao, Banco Hispano-Americano
Banco Marocaine de banques	1961	-	-	-
Compta Bank	1964	64	4.156 (1984)	-
<u>Entwicklungsbanken</u>				
Banque Nationale de Développement économique (BNDE)	1959	140	4.208 (1984)	Deutsche Bank (0,4%); Dresdner Bank (0,4%); Commerzbank (0,4%); Société Financière Internationale, Banca Na- tionale del Lavoro (0,24%), Kuwait Investment, S.A.I.I. (Paris); Bank of Tokyo, DEG/Köln, La Banca Commerciale Italiana Holding
Crédit Immobilier et Hotelier (CIH)				
Caisse Nationale de Crédit agricole (CNCA)				
Caisse de dépôt et de gestion (CDG)				

Quelle: Für Bilanzsummen und Kapital vgl. Polk's World Bank Directory, Tennessee, USA, 1985 und Geschäfts-
 berichte der einzelnen Banken. Für ausländische Beteiligungen vgl. W. Schaft: International Bank:
 A documentation of their establishments, Hamburg 1980

LITERATURVERZEICHNIS

1. Bücher und Aufsätze

- Addicks, G., Brüning, H.: Strategien der Entwicklungspolitik. Stuttgart 1979.
- Adelmann, I., Morris, L.T.: Economic Growth and Social Equity in Developing Countries. Stanford, California 1973.
- Agarwal, J.P., Glismann, H.H., Nunnenkamp, P.: Ölpreisschocks und wirtschaftliche Entwicklung. Anpassungsprobleme in der Dritten Welt. Kieler Studien. Bd. 176, Tübingen 1983.
- Ahluwalia, M.S.: Income Inequality: Some Dimensions of the Problem, in: Redistribution with Growth. 5. Aufl., hrsg. von World Bank, London 1981, S. 3-37.
- Ahluwalia, M.S., Chenery, H.B.: A Model of Distribution and Growth, in: Redistribution with Growth. 5. Aufl., hrsg. von World Bank, London 1981, S. 209-235.
- Al Ani Awni, Geschka, H.: Händlern in Entwicklungsländern fehlt Marketingsmentalität, in: Wirtschaftsdienst, H. 3, Hamburg 1968, S. 157-160.
- Amin Samir: L'accumulation à l'échelle mondiale: Critique de la théorie du sous-développement. 2. Aufl., Paris 1971.
- Ardant, P.: Vingt ans de coopération culturelle et technique avec le Maroc, échecs ou réussites?, in: Annuaire de l'Afrique du Nord, hrsg. von Centre National de Recherches Scientifiques 1974, Paris 1975, S. 209-226.
- Arghiri, E.: L'échange inégal. Essai sur les antagonismes dans les rapports internationaux. Maspero, Paris 1975.
- Ayache, A.: Le Maroc: bilan d'une colonisation. Paris 1956.
- Bärttschi, W.: Ausbeutung und Einkommensumverteilung in den internationalen Wirtschaftsbeziehungen. Berlin (West) 1976.
- Bahadir, S.A.: Theorien und Strategien der wirtschaftlichen Integration in Entwicklungsländern, Berlin 1984.
- Baina, A.: Le système de l'enseignement au Maroc, Tome 1-3. Casablanca 1981 (auch als Diss. Paris 1981).

- Bairoch, P.: Commerce Extérieur et Développement Economique au XIX. Siècle. Paris, La Haye 1975.
- Bairoch, P.: Die Landwirtschaft und die industrielle Revolution 1700-1914, in: Die Europäische Wirtschaftsgeschichte, Bd. 3: Die industrielle Revolution, hrsg. von C.M. Cipolla und K. Borchardt. Stuttgart, New York 1976, S. 297-332.
- Balassa, B.: An empirical Demonstration of Classical Comparative Cost Theory, in: Review of Economics and Statistics, August 1963, S. 231-238.
- Balassa, B.: The Theory of Economic Integration. Homewood, Ill. 1961.
- Balassa, B.: Policy Reform in Developing Countries. Oxford 1977.
- Balassa, B.: Trade Liberalization and "Revealed comparative Advantage", in: Manchester School of Economic and Social Studies, Vol. 33 1975, S. 99 ff.
- Balassa, B. u.a.: Development strategies in semi-industrial economies. A World Bank Research Publication, Baltimore, London 1982.
- Baron, S., Glismann, H.H., Stecher, B.: Internationale Rohstoffpolitik. Ziele, Mittel, Kosten. Kieler Studien, Bd. 150, Tübingen 1977.
- Baroudi, A.: Emigration et Imperialisme. Paris 1978.
- Basler, A.: Regionale Entwicklung und regionale Wirtschaftspolitik in Marokko. Unter Berücksichtigung der räumlichen Lenkung des Industrialisierungsprozesses. Berlin 1976.
- Basri, D.: L'agent de l'autorité. Rabat 1975.
- Baumann, H., Herrmann, A., Ketterer, K.H.; Kiera, H.G. u.a.: Außenhandel, Direktinvestitionen und Industriestruktur der deutschen Wirtschaft. Eine Untersuchung ihrer Entwicklung unter Berücksichtigung der Wechselkursänderungen. Volkswirtschaftliche Schriften, Bd. 226, Berlin 1977.
- Beaud, M.: Le commerce extérieur du Maroc. Rabat 1960.
- Belal, A.A.: L'investissement au Maroc (1912-1964) et ses enseignements en matière de développement économique. Paris, La Haye 1965.

- Benhlal, M.: Politique des barrages et problèmes de la modernisation rurale dans le Rharb, in: Annuaire de l'Afrique du Nord, hrsg. von CNSR, Paris 1975, S. 261-273.
- Berg, H.: Internationale Wirtschaftspolitik. Göttingen 1976.
- Berger, M., Uhlmann, L.: Auslandsinvestitionen kleiner und mittlerer Unternehmen. Schriftenreihe des IFO-Instituts für Wirtschaftsforschung, München 1985.
- Bergmann, Th.: Der Beitrag des Agrarsektors zum Entwicklungsprozeß, in: Agrarreform in der Dritten Welt, hrsg. von H. Elsenhans, Frankfurt/M., New York 1979, S. 101-135.
- Bernkopf, G.: Strategien zur Auswahl ausländischer Märkte. Entscheidungsgrundlagen und Lösungsansätze. 1. Aufl. 1980.
- Berrada, A.: Le crédit agricole au Maroc 1917-1977. Rabat 1979.
- Betz, J.: Die Internationalisierung der Entwicklungshilfe. Aachener Studien zur Internationalen technisch-wirtschaftlichen Zusammenarbeit. Bd. 19, Baden-Baden 1978.
- Beuttel, W.: Produktbezogene Entscheidungen für Auslandsmärkte: Eine empirische Darstellung. München 1981.
- Bhagwati, J.N., Srinivasan, T.N.: Lectures on International Trade. Cambridge, Mass., London 1983.
- Bhagwati, J., Ramaswami, V.K.: Domestic Distortions. Tariffs and the Theory of optimum Subsidy, in: Reading in International Economics, hrsg. von R.E. Caves und F.G. Johnson, London 1968, S. 230-240.
- Billerbeck, K., Yasugi, Y.: Private Direct Foreign Investment in Developing Countries. World Bank, Staff Working Paper No. 348, July 1979.
- Black, J.: Zollargumente, in: Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen. Hrsg. von K. Rose, 3. Aufl., Köln, Berlin 1971, S. 355-372 (übersetzt nach der Originalausgabe: Arguments for tariffs, in: Oxford Economic Papers, N. 5, Bd. 11, 1959, S. 191-208 (IV;11)).
- Blankart, F.A.: Wirtschaftsdiplomatie im Dienste des Freihandels, in: B. Gemper (Hrsg.): Protektionismus in der Weltwirtschaft. Veröffentlichung des HWWA-Instituts für Rechts-, Sozial-, Wirtschaftswissenschaften e.V., Hamburg 1984, S. 109-123.

- Blum, R.: Das Sozialprodukt als Entwicklungsindikator, in: Beiträge zur Beurteilung von Entwicklungsstrategien, hrsg. von H. Priebe, Schriften des Vereins für Sozialpolitik N.F., Bd. 77, Berlin 1974, S. 27-48.
- Blum, R.: Soziale Marktwirtschaft als weltwirtschaftliche Strategie, in: Ordnungspolitische Fragen zum Nord-Süd-Konflikt, hrsg. von U.E. Simonis. Schriften des Vereins für Sozialpolitik N.F., Bd. 129, Berlin 1983, S. 123-157.
- Böll, W.: Zur Rolle der Gewerkschaften in der Entwicklungspolitik, in: Gewerkschaften und Entwicklungspolitik, hrsg. von G. Lemnisky, B. Otto, Köln 1975, S. 99-114.
- Bohnet, M.: Industriestandort Afrika: Keine Utopie. Möglichkeiten für die Errichtung von Exportindustrien in den assoziierten afrikanischen Staaten, in: IFO-Schnelldienst Nr. 21 vom 31.7.1975, S. 3-37.
- Bohnet, M.: Ökonomische Entwicklungstheorien und Entwicklungspolitik, in: Handbuch der Dritten Welt, hrsg. von D. Nohlen, F. Nuscheler, Bd. 1, Hamburg 1982, S. 292-311.
- Bolz, K., Clement, D., Lösch, D.: Wirtschaftssysteme: Marktwirtschaft, Kapitalismus, Planwirtschaft. München 1978.
- Borrmann, A., Borrmann, C., Stegger, M.: Das Allgemeine Zollpräferenzsystem der EG. Veröffentlichung des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung. Hamburg 1979.
- Borrmann, A., Vogelsang, D.W., Grimm, K., Kühne, W., Schams, M.R.: Zum Verhältnis der Außenwirtschafts- und Entwicklungspolitik. Veröffentlichung des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung, Hamburg 1975.
- Bouderbala, N., Chraïbi, M., Pascon, P.: La question agraire au Maroc. 2. Aufl. 1980.
- Brahimi, A.: Dimensions et perspectives du monde arabe. Paris 1977.
- Brandt, W. (Hrsg.): Hilfe in der Weltkrise. Der zweite Bericht der Nord-Süd-Kommission. Ein Sofortprogramm. Reinbek bei Hamburg 1983.
- Bredow, W. von, Brocke, R.: Einführung in die internationalen Wirtschaftsbeziehungen. Stuttgart, Mainz, Berlin, Köln 1981.
- Breitenacher, M.: Bisherige und zukünftige Entwicklung des Textilverbrauchs in wichtigen Industrieländern. IFO-Schriftenreihe, Bd. 87, München 1976.

- Bremer Ausschuß für Wirtschaftsforschung: Handelsausweitung und wirtschaftliche Integration zwischen Entwicklungsländern, in: Auswertung der zweiten Welthandelskonferenz 1968, H. 3, Wissenschaftliche Schriftenreihe des BMZ, Bd. 18, Stuttgart 1970, S. 466-517.
- Bruch, M.: Kleinbetriebe und Industrialisierungspolitik in Entwicklungsländern. Eine vergleichende Analyse der ASEAN-Länder. Kieler Studien, Bd. 182, Tübingen 1983.
- Bouquerel, J.: Aspects géographiques de l'industrialisation du Maroc. Industrie de transformation, Tome 1-3, Thèse Toulouse 1973.
- Buchholz, E.: Agrarmarkt: EWG-Marktordnungen, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, Bd. 1, Stuttgart 1977, S. 87-106.
- Caille, J.: Les accords internationaux du Sultan Sidi-Mohamed Ben Abdallah 1757-1790, Paris 1960.
- Cap, F.: Energieversorgung. Probleme und Ressourcen. Stuttgart 1981.
- Caves, R.E.: International Cartels and Monopolies in international Trade, in: International Economic Policy: Theory and Evidence, hrsg. von Dornbusch, R., Frenkel, J.A., Baltimore 1979, S. 39-75.
- Champion, M.: Les Finances Publiques au Maroc, Rabat 1961.
- Chenery, H.B.: Patterns of industrial growth, in: American Economic Review, Vol. 1, 1960, S. 624-654.
- Chenery, H.B.: Interaction between Industrialization and Export, in: The American Economic Review, 70, 1980, 2; S. 281-287.
- Cheysson, M.C.: Le Maghreb dans la politique communautaire d'aide au développement, in: Les relations du Maroc et de la Communauté Economique Européenne, journées d'études organisées par l'Institut d'Etudes européennes, am 24. und 25.5.1976, Brüssel 1977, S. 5-21.
- Clapham, R.: Marktwirtschaft in Entwicklungsländern. Zur Anwendung und Leistungsfähigkeit des marktwirtschaftlichen Konzepts. Freiburg i.Brsg. 1973.
- Clark, P.B.: Planing Import substitution. Amsterdam, London 1970.
- Clausen, U.: Marokko, in: Politisches Lexikon, hrsg. von Steinbach, U., Hofmeier, R., Schönborn, U.M., 2. Aufl., München 1979, S. 220-234.

Constant, J.P.: Les relations marocco-soviétiques 1956-1971. Paris 1973.

Corden, W.M.: Trade Policy and Economic Welfare. Oxford 1974.

Corden, W.M.: Trade Policies, in: Policies for Industrial Progress in Developing Countries, hrsg. von Cody, J., Hughes, H., Wall, D., A Study jointly sponsored by UNIDO and the World Bank, Washington D.C. 1980, S. 39-92.

Cortier, P.: Droht ein europäisch-amerikanischer Handelskrieg?, in: Wirtschaftsdienst, Jg. 62, H. 8, Hamburg 1982, S. 367-374.

Danckwerts, R.-F., Timm, H.-J., Wohlers, E.: Konjunktur und Import. Kurzfristige Bestimmungsgründe der Einfuhr von Waren und Dienstleistungen in der Bundesrepublik Deutschland. Veröffentlichungen des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung, Hamburg 1975.

Dauderstädt, H.M., Nett-Kleyboldt, S., von der Ohe, W., Steinbach, B.: EG-Politik der Zusammenarbeit mit Entwicklungsländern. Perspektiven im Lichte des Wandels der Nord-Süd-Beziehungen und der EG-Entwicklung. Forschungsberichte des BMZ, Bd. 25, München, Köln, London 1982.

Dawisha, A.: Saudi-Arabien und seine Sicherheitspolitik. München 1981 (Übersetzt nach der Originalausgabe: Saudi-Arabia, Search for Security, ed. by International Institute for Strategic Studies, London 1981).

Deardorff, A.V.: Testing Trade Theory and Predicting Trade Flows, in: Handbook of International Economics, Vol. I, Amsterdam, New York 1984, S. 467-517.

De Haen, H.: Theorien ländlicher Entwicklung, in: Handbuch der Landwirtschaft und Ernährung in den Entwicklungsländern, Bd. 1: Sozialökonomie der ländlichen Entwicklung, hrsg. von Blanckenburg, P., 2. Aufl., Stuttgart 1982, S. 38-52.

Deepak, L.: Public Enterprises, in: Policies for Industrial Progress in Developing Countries, hrsg. von Cody, U., Hughes, H., Wall, D., A Study jointly sponsored by UNIDO and the World Bank, Washington D.C. 1980, S. 212-234.

Despujols, J.: Historique des recherches minières au Maroc (Zone française). Les origines à 1930. Rabat 1936.

Destanne de Bernis, G.: Les industries industrialisantes et contenance d'une politique d'intégration régionale, in: Economie appliquée, H. 313, Genève 1966, S. 415-473.

- Detrez, H.-W.: Wirtschafts- und handelspolitische Aspekte der militärischen Abrüstung, in: Auswertung der dritten Welthandels- und Entwicklungskonferenz. Santiago de Chile 1972, H. 3, hrsg. von Bremer Ausschuß für Wirtschaftsforschung, Stuttgart 1974, S. 845-854.
- Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW): Internationaler Tourismus verharret auf hohem Niveau, in: Wochenbericht N 10/83, Berlin 1983.
- Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW): Weiterer Aufschwung im internationalen Tourismus, in: Wochenbericht 9/1982, Berlin 1982.
- Dicke, H., Glismann, H.H., Horn, E.J., Neu, A.D.: Beschäftigungswirkungen einer verstärkten internationalen Arbeitsteilung zwischen der BRD und den Entwicklungsländern. Kieler Studien, Bd. 137, Tübingen 1976.
- Dickertmann, D., Siedenburger, A.: Das Instrumentarium der Geldpolitik. Wisu-Texte, Düsseldorf 1979.
- Diesfeldt, H.J., Brinkmann, U.K., Cremer, H.D., u.a.: Gesundheit als entwicklungspolitische Herausforderung, in: Herausforderungen für die Entwicklungspolitik der 80er Jahre. Wissenschaftlicher Beirat beim BMZ, Forschungsberichte des BMZ, Bd. 36, München 1982, S. 107-207.
- Doghmi, M.: Le rôle de la Banque du Maroc dans le système monétaire et bancaire, Lausanne Diss. 1967.
- Donges, J.B., Fels, G., Neu, A.D.: Protektion und Branchenstruktur der westdeutschen Wirtschaft. Kieler Studien, Bd. 123, Tübingen 1973.
- Donges, J.B., Müller-Ohlsen, L.: Außenwirtschaftsstrategien und Industrialisierung in Entwicklungsländern. Kieler Studien, Bd. 157, Tübingen 1978.
- Donges, J.B., Jul, P.G.: Deutsche Privatinvestitionen im Ausland. Kieler Arbeitspapiere N. 81, Kiel 1979.
- Donges, J.B.: Außenwirtschafts- und Entwicklungspolitik: Die Entwicklungsländer in der Weltwirtschaft. Berlin, Heidelberg, New York 1981.
- Donges, J.B.: Handelshemmnisse, nicht-tarifäre, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaften, Bd. 3, Stuttgart 1981, S. 784-794.
- Dorner, K.: Probleme einer weltwirtschaftlichen Integration der Entwicklungsländer. Tübingen, Basel 1974.

- Dougall, M.G.D.A.: British and American Exports: A Study suggested by the Theory of Comparative Costs, in: Economic Journal December 1951, S. 697-724.
- Edding, F.: Bildung I: Bildungsökonomie, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, Bd. 2, Stuttgart 1980, S. 2-7.
- Eggers, G.: Ausweitung des Exports der Entwicklungsländer an Industrieerzeugnissen, in: Auswertung der Dokumentation der fünften Welthandels- und Entwicklungskonferenz, Manila 1979, hrsg. von Bremer Gesellschaft für Wirtschaftsforschung, Wissenschaftliche Schriftenreihe des BMZ, Bd. 37, Baden-Baden 1981, S. 335-408.
- Eggers, G.: Welthandel und Welthandelspolitik, in: Auswertung der Dokumentation der fünften Welthandels- und Entwicklungskonferenz, Manila 1979, hrsg. von Bremer Gesellschaft für Wirtschaftsforschung, Wissenschaftliche Schriftenreihe des BMZ, Bd. 37, Baden-Baden 1981, S. 136-183.
- El Midaoui, A.: Les entreprises publiques au Maroc et leur participation au développement. (Paris, Diss. 1980), Casablanca 1981.
- El Shagi, E.S.: Strategien der wirtschaftlichen Integration. Volkswirtschaftliche Schriften, Bd. 298, Berlin 1980.
- El Shagi, E.S.: Weltwirtschaftliche Dissoziation zwischen Industrie- und Entwicklungsländern?, List-Forum, Bd. 10, Heft 2, Freiburg 1979, S. 112-130.
- Elsenhans, H.: Abkoppelungsmodelle, Südliche Sichtweisen, in: Neuorientierung in den Beziehungen zwischen der Europäischen Gemeinschaft und den Entwicklungsländern, hrsg. von Franzmayer, F. und Petersen, H.J. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Sonderheft 140, Berlin 1984, S. 89-108.
- Erbe, S.: USA, in: Die Entwicklungspolitik wichtiger OECD-Länder, Bd. 1, hrsg. von M. Holthus und D. Kebschull, Hamburg 1985, S. 111-240.
- Esser, K.: Lateinamerika; Industrialisierungsstrategien und Entwicklung. Frankfurt/M. 1979.
- Famchon, Y.: Le Maroc d'Algeciras à la souveraineté économique. Analyse du statut juridique de l'économie marocaine. Paris 1957.
- Fathallah, D.: Die Bedeutung der Kapitalhilfe für die wirtschaftliche Entwicklung Marokkos. (Mannheim Diss. 1975).

- Fathi, F.: Europäische Wirtschaft - Arabischer Markt. Ökonomische Argumente für den Dialog, Möglichkeiten und Grenzen einer erweiterten Kooperation. Handelsblatt Schriftenreihe, Düsseldorf 1982.
- Faude, E., Grote, G., u.a.: Sozialistische Außenwirtschaft. Ostberlin 1984.
- Fei, J.C.H., Ranis, G.: Development of the Labor Surplus Economy, Homewood 1964.
- Fei, F.J.C., Ranis, G.: Agriculture in two types of open economics, in: Agriculture in development theory, hrsg. von Lloyd, D. Reynold, New Haven, London, 2. Aufl. 1977, S. 355-372.
- Feldsieper, M.: Zollpräferenzen für Entwicklungsländer, Tübingen, Basel 1975.
- Fischer, B.: Liberalisierung der Finanzmärkte und wirtschaftliches Wachstum in den Entwicklungsländern. Kieler Studien, Bd. 172, Tübingen 1982.
- Fischer, K.M., Mühlenberg, F., Schönherr, S., Britsch, W.: Ländliche Entwicklung. Ein Leitfaden zur Konzeption, Planung und Durchführung armutsorientierter Entwicklungsprojekte. Forschungsberichte des BMZ, Bd. 14, München, Köln, London 1981.
- Foders, F.: Industriegüterexport und Faktorproportionenhypothese, Untersuchung am Beispiel der Exportstruktur Argentiniens. Kieler Studien, Bd. 181, Tübingen 1983.
- Frank, A.G.: Kapitalismus und Unterentwicklung in Lateinamerika. 2. Aufl. Frankfurt/M. 1969 (übersetzt nach dem Originaltitel: Capitalism and Underdevelopment in Latin America, London, New York 1968).
- Frank, K.: Handbuch der Auslandszölle, Stand 1.1.1983. Hagen (Westfalen) 1983.
- Frantz, U.: 25 Jahre Welthandelspolitik. Ziele und Ergebnisse des allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (GATT) von 1948-1973. Volkswirtschaftliche Schriften, Heft 224, Berlin 1975.
- Frentrup, K.: Die ökonomische Bedeutung des internationalen Tourismus für die Entwicklungsländer. Veröffentlichungen des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung, Hamburg 1969.
- Friedrich-Ebert-Stiftung: Entwicklungspolitik kommunistischer Länder. Trends und Analysen, Bonn, Bd. I+II, 1978 und 1979.

- Friedrich-Ebert-Stiftung: Außenpolitik kommunistischer Länder und Dritte Welt. Bd. I+II, Bonn 1980 und 1981.
- Frisch, D.: Die entwicklungspolitische Konzeption der Gemeinschaft, in: Neuorientierung in den Beziehungen zwischen der Europäischen Gemeinschaft und den Entwicklungsländern, hrsg. von Franzmeyer, F. und Petersen, H.H.; Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Sonderheft 140, Berlin 1984, S. 13-29.
- Fröbel, F., Heinrichs, J., Kreye, O.: Die neue internationale Arbeitsteilung. Strukturelle Arbeitslosigkeit in den Industrieländern und Industrialisierung der Entwicklungsländer. Reinbek bei Hamburg 1977.
- Froissant, J.: L'exportation dirigée au Maroc: L'office chérifien du Commerce Extérieur. Thèse, Paris 1974.
- Gabler: Volkswirtschaftslexikon, 2. Aufl., Wiesbaden 1983.
- Galli, A.: Die sozio-ökonomische Entwicklung der OPEC-Staaten. Auswirkungen und Perspektiven des Devisenreichtums. IFO-Studien zur Entwicklungsforschung, Bd. 4, München, London 1979.
- Garcin, M.: Une stratégie d'exportation pour l'entreprise. Paris, P.U.F. 1977.
- Gehrels, F.: Customs Unions from a single-country view point, in: Review of Economics studies, Vol. XXIX 1956/1957, S. 61-64.
- Gehrels, F.: Wachstum durch Investition in Wissenschaft und Bildung, in: Weltwirtschaftliches Archiv 94, 1965, Bd. 2, S. 215-233.
- Gehrels, F.: Optimal restrictions on foreign Trade and investment, in: The American Economic Review 61, 1971, 1, S. 147-159.
- Gehrels, F.: Trade Policy and allocative efficiency in underdeveloped Countries, in: Essays in economics analysis and Policy. Hrsg. v. F. Gehrels, u.a., London 1970, S. 165-191.
- Gehrels, F.: Allokative und Wohlfahrtseffekt der Arbeitszuwanderung, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Berlin 1981, S. 573-588.
- Gehrels, F.: Außenwirtschaftstheorie, München 1985.
- Gerecht, G.F.: Herkunft und Unterschiede der Bergrechte der Staaten Algerien, Marokko, Tunesien, Clausthal, Diss. 1964.

- Gerhard, H.W.: Internationaler Währungsfonds, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, Bd. 4, Stuttgart 1978, S. 233-241.
- Gerster, R.: Ausbeutung: Agonie eines wirtschaftswissenschaftlichen Begriffs. Zürich 1973 (auch als St. Galler Diss. 1972).
- Glismann, H.H.: Wettbewerbsberechnende Absprachen im Außenhandel. Exportkartelle und Selbstbeschränkungsabkommen mit deutscher Beteiligung. Kieler Studien Bd. 131, Tübingen 1975.
- Glismann, H.H.: Einige politische Determinanten der Protektion. Eine Fallstudie, in: Zukunftsprobleme der sozialen Marktwirtschaft. Hrsg. von Issing, O., Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Neue Folge Bd. 116, Berlin 1981, S. 615-632.
- Goltz, H.: Förderung privater Kapitalanlagen (Direktinvestitionen) in Entwicklungsländern, hrsg. von Bundesstelle für Außenhandelsinformation, Köln 1975.
- Graham, F.D.: The Theory of international Values, Princeton 1968.
- Grathwohl, M.: World Energy Supply. Resource, Technologies, Perspectives. Berlin 1982.
- Greenaway, D.: International Trade Policy. From Tariffs to the new Protectionism. London, Basingstocke 1983.
- Grimm, K.: Theorien der Unterentwicklung und Entwicklungsstrategien. Opladen 1979.
- Guillaumont, P.: Qu'est-ce que la substitution aux importations?, in: Revue d'Economie Politique, Bd. 2, Paris 1978, S. 165-181.
- Guy, E.: L'industrie au Maroc et ses problèmes. Rennes, Thèse 1933.
- Gumpel, W.: Sozialistische Wirtschaftssysteme, München 1983.
- Hässner, M.: Marokkos Handelsbeziehungen seit 1905 mit besonderer Berücksichtigung von Deutschland, (Heidelberger Diss. 1912), Berlin 1912.
- Hagen Everett, E.: The Economics of Development, 3. Aufl., Homewood (Illinois) 1980).
- Hanne, D.: Marketing in den Entwicklungsländern. München 1979.
- Halbach, A.J., Braun, H.G., u.a.J. Direktinvestitionen in Entwicklungsländern. IFO-Studien zur Entwicklungsfor-schung, Bd. 11, München 1983.
- Halbach, A.J., Osterkamp, R.: Wirtschaftsordnung. Sozio-ökonomische Entwicklung und weltwirtschaftliche Integration in den Entwicklungsländern, im Auftrag des BfW, Bonn März 1982.
- Hamdouch, B.: Spécialisation subie et sous-développement du Maroc; les affects du régime de la porte ouverte et de la domination de zone. Casablanca 1983 (auch als Diss. Paris 1983).

- Hammel, W., Hemmer, H.R., Weiss, D.: Ökonomische Rückwirkungen der technischen und finanziellen Zusammenarbeit mit Entwicklungsländern, in: Rückwirkungen der Entwicklungszusammenarbeit, Entwicklungspolitik, Materialien Nr.65, hrsg. vom BMZ, April 1980, S.5-10.
- Harborth, H.J.: Anforderungen an eine revidierte Integrations-
theorie für Entwicklungsländer, in: Integration der Entwicklungsländer in eine instabile Weltwirtschaft. Probleme, Chancen, Gefahren. Hrsg. von W.von Urff. Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Neue Folge Bd.90, Berlin 1976, S. 65-88.
- Harff, P.: Rohstoffprobleme, in: Auswertung der vierten Welthandels- und Entwicklungskonferenz in Nairobi 1976, hrsg.von Bremer Ausschuß für Wirtschaftsforschung, Wissenschaftliche Schriftenreihe des BMZ, Bd.32, Baden-Baden 1978, S.233- 261.
- Hartog, A.: Exportförderung für Entwicklungsländer, in: Auswertung der Dokumentation der dritten Welthandels- und Entwicklungskonferenz, Santiago de Chile 1972, hrsg.v. Bremer Ausschuß für Wirtschaftsforschung, H.2, Stuttgart 1974, S.359-389.
- Hasenpflug, H.: Niederlande. Ausgestaltung und Beurteilung staatlicher und halb-staatlicher Exportförderungsmaßnahmen, Veröffentlichungen des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung Hamburg 1977.
- Hasenpflug, H.: Der Fehlschlag des Aid-by-Trade-Konzeptes, in: Die Neue Weltwirtschaftsordnung, Veröffentlichungen des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung, Hrsg. v. D.Kobenschütz u.a., Hamburg 1977, S.27-39.
- Hasso von Recum: Das Bildungswesen als Entwicklungsfaktor, in: Entwicklungstheorie und Entwicklungspolitik, hrsg. von E. Böttcher, Tübingen 1964, S.385-408.
- Hatem, S.A.: The Possibilities of economic cooperation and integration between the European Community and the Arab League. München 1981.

- Hesse, H., Sautter, H.: Entwicklungstheorie und -politik, Bd.1: Entwicklungstheorien. Tübingen, Düsseldorf 1977.
- Hesse, H.: Außenhandel I: Determinanten, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, Bd.1, Stuttgart 1977, S.364-388.
- Hirsch, Seev v.: Hypothesen über den Handel zwischen Entwicklungs- und Industrieländern, in: Probleme der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung, hrsg.v.H.D.Giersch, H.Haas, Schriften des Vereins für Sozialpolitik Bd.78, Berlin 1974, S.69ff.
- Hirschmann, A.O.: Die Strategie der weltwirtschaftlichen Entwicklung. Ökonomische Studien, Stuttgart 1967 (übersetzt nach der Originalausgabe: The Strategy of Economic Development. New Haven, 3.Aufl. 1958).
- Hoffherr, R.: L'économie marocaine. Paris 1932.
- Hoffmann, L.: Ökonomische Rückwirkungen einer verstärkten Förderung von Privatinvestitionen, in: Rückwirkungen der Entwicklungszusammenarbeit, Entwicklungspolitik, Materialien N 65, hrsg.von BMZ, Bonn 1980, S.11-16.
- Hoffmann, L., Sanders, H.: Entwicklungspolitik I: Strategien, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, Bd.2, Stuttgart 1980, S.393-407.
- Hoffmann, W.G.: Stadien und Typen der Industrialisierung. Ein Beitrag zur quantitativen Analyse historischer Wirtschaftsprozesse. Jena 1931.
- Hoffmeyer, M., Neu, A.D.: Vertikales Diversifizierungspotential der Entwicklungsländer bei der Verarbeitung von Rohstoffen. Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, Kiel 1978.
- Holthus, M.: Europäisch-japanische Handelskontroverse, in: Wirtschaftsdienst, H. 2, Hamburg 1984, S. 76-79.
- Holthus, M., Kebschull, D. (Hrsg.): Die Entwicklungspolitik wichtiger OECD-Länder, Bd. 1 und Bd. 2, Hamburg 1985.
- Horn, E.J.: Technologische Neuerungen und internationale Arbeitsteilung. Die Bundesrepublik Deutschland im internationalen Vergleich. Kieler Studien, Bd.139, Tübingen 1976.

- Hürni,B.: Die Weltbank: Funktion und Kreditvergabepolitik nach 1970. Diessenhofen 1980.
- Jacobi,J.: Direktinvestitionen und Export. Deutsche Produktions- und Beteiligungsgesellschaften. Veröffentlichung des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung, Hamburg 1972.
- Jägeler,F.J.: Kooperation oder Konfrontation. GATT-Runde. Veröffentlichung des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung, Hamburg 1974.
- Jägeler,F.J.: Natürliche Rohstoffe im Substitutionswettbewerb. Das Beispiel des Naturkautschouk. Veröffentlichung des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung, Hamburg 1976.
- Jahrreiß,W.: Zur Theorie der Direktinvestitionen im Ausland. Versuch einer Bestandsaufnahme, Weiterführung und Integration partialanalytischer Forschungsansätze. Volkswirtschaftliche Schriften, H.337, Berlin 1984.
- Jaleel,A.: Importsubstitution, trade and development. Greenwich/Conn. 1978.
- Jochimsen,R., Gustafson,K.: Infrastruktur. Grundlage der marktwirtschaftlichen Entwicklung, in: Infrastruktur. Hrsg.von Simonis,E.U., Köln 1977, S.38-53.
- Johnston,B.F., Mellor,J.W.: Agriculture in Economic Development, in: American Economic Review, 51, 1961, S.566-593.
- Johnston,B.F., Kilby,P.: Agricultural and Structural Transformation. Economic Strategies in Late-developing Countries. New York, London, Toronto 1975.
- Jonas,R.: Rohstoffkartelle und Entwicklungsfinanzierung, in: Jonas,R., Tietzel,M. (Hrsg.): Die Neuordnung der Weltwirtschaft, Bonn-Bad Godesberg 1976, S.100-121.
- Jones,R.W.: The positive theory of international trade, in: Handbook of International Economics Vol.I, Amsterdam, New York 1984, S.1-62.

- Jouahri, A.: Données de base sur les entreprises publiques au Maroc, in: La gestion des entreprises publiques au Maroc, hrsg.v. Jouahri, A., Claisse, A., Sbihi, A. u.a. Acte de colloque de l'association marocaine de gestion. De 8 - 10 novembre, Casablanca 1976, S.13-21.
- Jouannet, J.: L'évolution de la fiscalité marocaine depuis l'instauration du Protectorat, 3 Tmes, Paris 1953.
- Juhl, P.: Investment climate indicators: Are they useful devices to foreign investors? in: Management International Review, vol.18, Bd.2, Wiesbaden 1978, S.45-50.
- Junginger Dittel, K.O.: Marketing Boards für Agrarexportgüter in Entwicklungsländern. Kieler Arbeitspapiere, N.105, Kiel 198
- Kadt, E. de: Tourisme, passeport to deveopment? Perspectives on the social and cultural effects of tourism in developing countries. (UNESCO-Studie) Oxford 1979.
- Kaldor, N.: Essay on Economic Stability and Growth. London 1960.
- Kapferer, C.: Grundzüge des betrieblichen Exportprozesses, in: Grundfragen der wirtschaftlichen Zusammenarbeit. Exportförderung, Welternährung. Wissenschaftlicher Beirat beim BMZ, Stuttgart 1979, S.33-
- Kapferer, C.: Erläuterungen zum systematischen Ansatz einer funktional orientierten Exportförderung für Entwicklungsländer, in: Grundfragen der Zusammenarbeit. Exportförderung, Welternährungsproblem. Hrsg.vom Wissenschaftlichen Beirat beim BMZ, Wissenschaftliche Schriftenreihe des BMZ, Stuttgart 1979, S.33-41.
- Karsten, I.: Internationale Bankkredite an Entwicklungsländer. Ökonomische Probleme und Lösungsansätze. Baden-Baden 1984.
- Kayser, G., Schwarting, U.: Auslandsinvestitionen als Unternehmensstrategie, in: Wirtschaftsdienst, Heft 9, S.454-458.
- Kayser, G., Kitterer, B.H.H.-J.: Investieren im Ausland. Was deutsche Unternehmen draußen erwartet. Im Auftrag des Deutschen Industrie- und Handelstages (Hrsg.), Bonn 1981.

- Kebschull,D., Fassbender,K., Naini,A.: Entwicklungspolitik. Eine Einführung. 3.überarbeitete und erweiterte Auflage, Opladen 1976.
- Kebschull,D., Künne,W., Menck,K.W.: Das integrierte Rohstoffprogramm. Prüfung entwicklungspolitischer Ansätze im Rohstoffvorschlag der UNCTAD. Veröffentlichung des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung, Hamburg 1977.
- Kebschull,D., Naini,A., Stegger,M.: Industrialisierung im Nord-Süd-Dialog: Vorschläge zur Dritten Generalkonferenz von UNCTAD und Bewertung des Verlaufs. Forschungsberichte des Bundesministeriums für Wirtschaftliche Zusammenarbeit, Bd.5 München, London 1980.
- Kebschull,D.: Überlegungen zur Rolle der staatlichen Exportförderung bei der Industrialisierung der Entwicklungsländer, unter besonderer Berücksichtigung der Exportkreditversicherung und -finanzierung, in: Beiträge zur Industrialisierung und Handelspolitik in Entwicklungsländern, hrsg.von V.Timmermann, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, N.F.Bd.13 Berlin 1980, S.185-207.
- Keegan,J.: World Armies. New York, London 1979.
- Keesing,D.B.: Population and Industrial Development. Some Evidence from Trade Patterns, in: The American Economic Review 58, 1968, S.448-455.
- Klein,B.: Der Wettbewerb in der Düngemittelindustrie der BRD. Berlin 1977.
- Klein,H.G.: Entwicklungshilfe: spezifische Äußerungsform internationaler Politik. Aachener Studien zur internationalen technisch-wirtschaftlichen Zusammenarbeit. Bd.18, Baden-Baden 1977.

- Knall, B.: Die Rolle der Erziehung und Ausbildung im Wachstumsprozeß der Entwicklungsländer, in: Kruse-Rodenacker, A. (Hrsg.): Grundfragen der Entwicklungsplanung. Berlin 1964, S. 213-220.
- Knall, B.: Grundsätze und Methoden der Entwicklungsprogrammierung. Techniken zur Aufstellung von Entwicklungsplänen. Wiesbaden 1969.
- Knall, B.: Erfolgsbedingungen für Importsubstitution und Exportdiversifizierung als Entwicklungsstrategie in Süd- und Südostasien, in: Probleme der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung. Hrsg. von H. Giersch, H.D. Haas, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, N.F. 78, Berlin 1978, S. 293-329.
- Knall, B.: Problems facing foreign investment in developing countries, in: Transkei, birth of a state, hrsg. von S. Daan, Prinslo, Pretoria. Foreign Affairs Association 1976, S. 73-84.
- Knall, B.: Entwicklungstheorien und -strategien, in: Südosteuropa im Entwicklungsprozeß der Welt. Festschrift für H. Groß, hrsg. von W. Althammer und W. Gumpel. München, Wien 1979, S. 9-29.
- Knall, B.: Entwicklungstheorien, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, Bd. 2, Stuttgart 1980, S. 421-435.
- Körner, H.: Kolonialpolitik und Wirtschaftsentwicklung. Das Beispiel Französisch Westafrikas. Ökonomische Studien, Bd. 10, Stuttgart 1965.
- Körner, H.: Der neue Protektionismus und die Dritte Welt, in: Ordnungspolitische Fragen zum Nord-Süd-Konflikt. Hrsg. von U.E. Simonis, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, N.F. 129, Berlin 1983, S. 187-203.
- Köster, U.: Grundzüge der landwirtschaftlichen Marktlehre. München 1981.
- Konrad, A.: Gleichgewichtswachstum und Entwicklungspolitik, in: Weltwirtschaftliches Archiv 94, 1965, 1, S. 84-94.
- Konrad, A.: Zahlungsbilanztheorie und Zahlungsbilanzpolitik. München 1979.
- Koppelman, U.: Marketing für Produkte, in: Management Enzyklopädie. Managementwissen unserer Zeit, 2. Aufl., Landsberg 1984, S. 509-523.

- Kotler, P.: Marketing für Nonprofit Organisationen (übersetzt nach der Originalausgabe: Marketing for nonprofit organization, New Jersey, 1975), Stuttgart 1978.
- Kraft, A.: Aspekte der regionalen wirtschaftlichen Integration zwischen Entwicklungsländern. Das Beispiel der ASEAN. Wiesbaden 1982.
- Krägenau, H.: Internationale Direktinvestitionen. Ergänzungsband 3. Veröffentlichung des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung, Hamburg 1982.
- Kühne, W.: Politik der Sowjetunion in Afrika. Bedingungen und Dynamik ihres ideologischen, ökonomischen und militärischen Engagements. Baden-Baden 1983.
- Kuznet, S.: Economic growth and the contribution of agricultural notes on measurement, in: The role of agriculture in Economic Development. International Journal of Agrarian Affairs, vol. III 1961, N.2, S.56-75.
- Laasen, U.: Zum Verhältnis von Bildung und Entwicklung in den Ländern der Dritten Welt. München, London 1980.
- Ladwig, R.: Staatliche Förderungsmaßnahmen in der Landwirtschaft Marokkos am Beispiel des Zuckerrübenanbaus im Bewässerungsgebiet Tadla. Frankfurter Geographische Hefte, Bd.52, Frankfurt/M. 1978.
- Lahaye, R.: Les entreprises publiques au Maroc. Thèse de Doctorat Rabat 1961.
- Lampert, H.: Sozialpolitik I: Staatliche, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, Bd.7, Stuttgart 1977, S.59-76.
- Lange-Prollius, H.: Praxis des Ostwesthandels. Die Wirtschaftsbeziehungen 1977-1990. Düsseldorf, Wien 1977.
- Langhammer, R.J.: Der Sud-Süd-Handel. Substitut oder Komplement zum Nord-Süd-Warenaustausch? in: Beiträge zur Industrialisierungs- und Handelspolitik in Entwicklungsländern. Hrsg. von V.Timmermann. Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd.110, Berlin 1980, S.141-171.

- Latteur, P.: L'industrie des engrais face à l'évolution des besoins mondiaux, in: Bulletin d'information, No.27, OCP, Nov.1983, S.13-26.
- Leamer, E., Stern, R.: Quantitative international economics. Chicago 1976.
- Lecaillon, J.; Pauckert, F., Morrisson, C., Germidis, D.: Income distribution and economic development. A analytical survey. International Labour Office, Genf 1984.
- Lefeldt, M.: Analysekonzepte für den Außenhandel. Veröffentlichungen des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung, Hamburg 1978.
- Leibenstein, H.: Economic Backwardness and Economic Growth. New York, London 1957.
- Lemper, A.: Handel in einer dynamischen Weltwirtschaft. Ansatzpunkte für eine Neuorientierung der Außenhandelstheorie. München 1974.
- Leontief, W.W.: Domestic Production and Foreign Trade. The American Capital Position. Re-examined in: Economia Internazionale, Bd.7, 1957, S.3-32.
- Lewis, W.A.: Economic Development with Unlimited Supplies of Labour, in: The Manchester School of Economic and Social Studies, vol.22, 1954, S.139-191.
- Lewis, W.A.: Die Theorie des wirtschaftlichen Wachstums. Tübingen Zürich 1956 (übersetzt nach der Originalausgabe: The Theory of Economic Growth, London 1955).
- Lewis, W.A.: Strategien wirtschaftlicher Entwicklung in einer schwach wachsenden Weltwirtschaft, übersetzt v. K.Döhring, in: Agrarwirtschaft, Bd.11, Hannover 1979, S.305-312,
- Linder, S.B.: An Essay on Trade and Transformation. Uppsala 1961.
- Lipsey, R.C.: The Theory of Customs Unions. A General Survey, in: Economic Journal, 52, 1960, S.496-513.
- Lösch, D.: Markt oder Staat für die Dritte Welt? Wirtschaftssysteme und Wirtschaftspolitik in Entwicklungsländern, illustriert am Beispiel der Republik Malaysia. Veröffentlichungen des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung, Hamburg 1983.

- Lorenz, D.: Dynamische Theorie der internationalen Arbeitsteilung. Ein Beitrag zur Theorie der weltwirtschaftlichen Entwicklung. Berlin 1967.
- Louda, D.: Außenhandel und Beschäftigung: eine kritische Auswertung theoretischer und empirischer Forschungsergebnisse. Nürnberg 1976.
- Lydall, H.F.: Employments Effects of Trade Expansion, in: International Labour Review, Bd.3, International Labour Office, Geneva 1975, S.219-234.
- Maas, R.M.: Absatzwege. Wiesbaden 1980.
- Mannesmann, C.H.: Die Unternehmung der Brüder Mannesmann in Marokko. Leipzig 1931.
- Marty, A.J.: Le Franc Marocain: Monnaie Satellite. Institut des Hautes Etudes Marocaines. Paris 1951.
- Mayer, T.: Instabile Exportmärkte und wirtschaftliche Entwicklung. Der Fall Kolumbien. Kieler Studien, Bd.178, Tübingen 1983.
- Meade, J.E.: The theory of customs unions. Amsterdam 1955.
- Meffert, H.: Marketing. Einführung in die Absatzpolitik. 3.Aufl., Wiesbaden 1978.
- Meffert, H., Althaus, J.: Internationales Marketing. Stuttgart, Mainz 1982.
- Meier, G.M.: Leading Issues in Economic Development. 3.Aufl., New York 1976.
- Menck, K.W.: Chancen für Anbieterzusammenschlüsse, in: Die neue Weltwirtschaftsordnung, hrsg.von D.Kebschull, W.Michalski, H.E.Scharrer. Veröffentlichungen des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung, Hamburg 1977, S.99-113.
- Menck, K.W.: Die Notwendigkeit einer funktional orientierten Exportförderungshilfe für Entwicklungsländer, in: Grundfragen der wirtschaftlichen Zusammenarbeit. Exportförderung Welternährungsproblem, hrsg.vom Wissenschaftlichen Beirat beim BMZ, Schriftenreihe des BMZ, Stuttgart 1979, S.30-32.
- Menouni, A.: Le syndicalisme ouvrier au Maroc (Thèse, Droit, Grenoble II, 1976), Casablanca 1977.

- Meyer, K.: Die Politik der Europäischen Gemeinschaft gegenüber der Dritten Welt. Ein Überblick, in: Die EG-Außenbeziehungen Stand und Perspektiven, hrsg. von H. Hasenpflug. Veröffentlichungen des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung, Hamburg 1979, S. 233-253.
- Meyer-Haacke, K.P.: Zur Problematik der Exportdiversifizierung für Entwicklungsländer. Eine empirische Untersuchung für die Schuhbranche unter besonderer Berücksichtigung des US-Schuhmarktes. Frankfurt/M. 1977 (auch als Kieler Diss. 1977).
- Michalski, W.: Export und Wirtschaftswachstum. Schlußfolgerungen aus der Nachkriegsentwicklung in der BRD. Veröffentlichung des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung, Hamburg 1970.
- Miège, J.L.: Le Maroc et l'Europe 1830-1894, Bd. II: L'ouverture. Paris 1961.
- Moati, P., Rainaut, P.: La réforme agricole. Clé pour le développement du Maghreb. Paris 1970.
- Möbius u. Schulz, S.: Handelspolitik gegenüber Entwicklungsländern im gewerblichen Bereich. Forschungsberichte des BMZ, Bd. 1, München, London 1980.
- Möller, H.: Der Boden in der politischen Ökonomie. Sitzungsbericht der wissenschaftlichen Gesellschaft an der Johann-Wolfgang-Goethe-Universität Frankfurt/M., Bd. 6, Wiesbaden 1967.
- Möller, H.: Staatliche Wirtschaftsplanung in der Wettbewerbswirtschaft, in: Systeme und Methoden in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. E. von Beckerath zum 75. Geburtstag, hrsg. von N. Klöten, F. Neumark, Tübingen 1964, S. 549-571.
- Moser, C.R.: Tourismus und Entwicklungspolitik. Veröffentlichung des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung, Hamburg 1972.
- Müller, H.: Handwerk in Marokko. Studien und Berichte des Forschungsinstituts für Handwerkswirtschaft an der Universität Frankfurt/M., Bericht No. 40, Frankfurt/M. 1968.
- Müller-Godeffroy, H., Pfaller, A., Rode, R., Rytkönen, H.: Der neue Protektionismus. Zur politischen Ökonomie von Handelsbeschränkungen gegenüber Fertigwarenexporten aus Entwicklungsländern. Bonn 1983.

- Müller-Ohlens, K.: Importsubstitution und Exportdiversifizierung im Industrialisierungsprozeß Mexikos. Strategien, Ergebnisse, Perspektiven. Kieler Studien, Bd. 129, Tübingen 1974.
- Myrdal, G.: Internationale Wirtschaftsprobleme und Aussichten. Berlin 1958.
- Myrdal, G.: Ökonomische Theorie und unterentwickelte Regionen. Stuttgart 1959.
- Naini, A.: Bundesrepublik Deutschland, in: Die Entwicklungspolitik wichtiger OECD-Länder, hrsg. von M. Holthus und D. Kebschull, Bd. 1, Veröffentlichungen des HWWA Instituts für Wirtschaftsforschung, Hamburg 1985, S. 505-637.
- Neu, A.D.: Substitutionspotentiale und Substitutionshemmnisse in der Energieversorgung. Kieler Studien, Bd. 175, Tübingen 1982.
- Neugebauer, G.: Grundzüge einer ökonomischen Theorie der Korruption. Eine Studie über die Bestechung. Zürich 1978.
- Neumann, K.: Die Internationalität Marokkos. Berlin 1919.
- Nimschowski, H.: Die Expansion des deutschen Imperialismus nach Marokko vom Ausgang des 19. Jahrhunderts bis zur ersten Marokko-Krise. Leipzig Diss. 1964.
- Nohlen, D., Nuscheler, F.: Was heißt Unterentwicklung?, in: Handbuch der Dritten Welt, Bd. I, hrsg. von D. Nohlen, F. Nuscheler, Hamburg 1982, S. 25-47.
- Nohlen, D., Nuscheler, F.: Was heißt Entwicklung?, in: Handbuch der Dritten Welt, Bd. I, hrsg. von D. Nohlen, F. Nuscheler, Hamburg 1982, S. 48-72.
- Nurske, R.: Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries. Oxford 1953.
- Oberhänsli, H.: Internationale Rohstoffpolitik im Zeichen von Instabilität und Inflation. Diessenhofen 1982.
- Ochel, W., Michel, H.: Ländliche Industrialisierung in Entwicklungsländern: Branchenstruktur, Problemanalyse und Förderungsmaßnahmen. IFO-Studien zur Entwicklungsforschung, Bd. 2, München 1977.
- Ochel, W.: Die Industrialisierung der arabischen OPEC-Länder und des Irans. IFO-Studien zur Entwicklungsforschung, Bd. 5, München 1978.

- Ohlin, B.: Interregional and international trade. 1. Aufl., Cambridge/Mass. 1933.
- Oualalou, F.: L'assistance étrangère face au développement économique au Maroc. Paris Thèse 1969.
- Pascon, P.: Les status fonciers, in: La question agraire au Maroc. Hrsg. von N. Bouderbala: Publication du Bulletin Economique et Social du Maroc, No. 123-124-125. Tanger 1974, S. 403-412.
- Pausenberger, E.: Internationale Unternehmungen in Entwicklungsländern. Ihre Strategien und Erfahrungen. Düsseldorf 1980.
- Pausenberger, E., Braun, R., Zinser, R., Spieke, W., Mertens, G.: Entscheidungsprozesse bei Auslandsinvestitionen, in: Schmalenbachs Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Jg. 32, Wiesbaden 1980, S. 1022-1037.
- Perroux, F.: L'économie du 20 ième siècle. 3. Aufl. 1969.
- Pertek, J.: Les sanctions politiques à objet économique prises par la CEE à l'encontre d'Etats Tiers, in: Revue du Marché Commun No. 266, Paris 1983, S. 205-216.
- Pfaller, A.: Industriegüterexporte aus Entwicklungsländern im weltwirtschaftlichen Interessenkonflikt. Opladen 1981.
- Pindyck, R.: The Cartellization of World Commodity Markets, in: The American Economic Review 69, 1979, 2, S. 154-158.
- Pletsch, A.: Traditionelle Landwirtschaft in Marokko, in: Geographische Rundschau 29 (1977), Heft 4, S. 107-114.
- Plocki, J.: Auswirkungen der Nahrungsmittelhilfe unter PL 480 auf den Agrarsektor der Entwicklungsländer. Wiesbaden 1979.
- Priebe, H., Hankel, W.: Der Agrarsektor im Entwicklungsprozeß. Mit Beispielen aus Afrika. Frankfurt/M., New York 1980.
- Pompl, W. E.: Der internationale Tourismus in Kenia und seine Implikationen für die sozio-ökonomische Entwicklung des Landes. München 1975.
- Pott, P.: Direktinvestitionen im Ausland: Investitionsmotive, Standortfaktoren und Hilfsmittel bei der Entscheidung für die optimale Auslandsinvestition. München 1983.

- Prebisch, R.: Für eine bessere Zukunft der Entwicklungsländer. Ausgewählte ökonomische Studien, Ostberlin 1968 (übersetzt nach der Originalausgabe: The Economic Development of Latin America and its Principal Problems, in: Economic Bulletin for Latin America, New York 1962).
- Regling, H.: Militärausgaben und wirtschaftliche Entwicklung. Veröffentlichung des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung, Hamburg 1970.
- Reichert, P.C.: Industrialisierungspolitik und Außenwirtschaftsentwicklung in Israel 1958-1970. Ökonomische Studien, Bd. 26, Stuttgart 1978.
- Ricardo, D.: Grundgesetze der Volkswirtschaft und Besteuerung, Bd. I, Leipzig 1937 (übersetzt von Baumstark, E. nach der Originalausgabe: Principles of Political Economy and Taxation, 3. Aufl., London, Bd. 1, 1821).
- Riedel, J. unter Mitarbeit von G. Ebert, R. Osterkamp, T. Seibert: Multilaterale Industriekooperation. Die Initiativen der UNIDO und weitere Ansätze. IFO-Studien zur Entwicklungsforschung, Bd. 7, München 1980.
- Ringle, G.: Exportmarketing. Wiesbaden 1977.
- Ritzen, J.M.M.: Education, Economic Growth and Income Distribution. Amsterdam, New York, Oxford 1977.
- Rose, K.: Theorie der Außenwirtschaft. 4. Aufl., München 1981.
- Rosenstein-Rodan: Notes on the Theory of the Big-push, in: H.S. Ellich, H.C. Wallich (Hrsg.): Economic Development in Latin America, London 1951.
- Rousset, M.: Le Royaume du Maroc. Paris 1978.
- Ruf, W.: Gewerkschaften in Marokko. Internationales Gewerkschaftshandbuch, hrsg. von S. Mielke, Opladen 1983, S. 774-780.
- Saadeddin, F.: Die arabische Wirtschaftsintegration. Basel, Tübingen 1977.

- Sapir, A., Lundberg, L.: The US-generalized System of Preferences and its Impacts, in: R.E. Baldwin and Anne O. Krueger, The Structure and Evolution of Recent US-Trade Policy. Chicago, London 1984.
- Sauernheimer, K.: Faktorproportionentheorem, in: HdWW, Bd. 2, Stuttgart 1980, S. 568-583.
- Sautter, H.: Integration in internationale Güter- und Faktorstrome. Ein Instrument zur Überwindung oder Verstärkung der Unterentwicklung?, in: W. von Urff (Hrsg.): Integration der Entwicklungsländer in eine instabile Weltwirtschaft. Probleme, Chancen, Gefahren. Schriften des Vereins für Sozialpolitik, N.F. Bd. 90. Berlin 1976, S. 11-39.
- Sautter, H.: Soziale Marktwirtschaft als Ordnungsprinzip für die Wirtschaftsbeziehungen zwischen Entwicklungsländern und Industrieländern, in: Issing, O. (Hrsg.): Soziale Marktwirtschaft, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, N.F. Bd. 116, Berlin 1981, S. 633-650.
- Sayigh, Y.A.: The Economies of the Arab World. Development since 1945. London 1978.
- Sayigh, Y.A.: The Determinants of Arab Economic Development. London 1978.
- Schäfer, H.B.: Landwirtschaftliche Akkumulationslasten und industrielle Entwicklung. Analyse und Beschreibung entwicklungspolitischer Optionen in dualistischen Wirtschaften. Berlin, Heidelberg, New York 1983.
- Schaft, W.: International Banks. A Documentation of their Foreign Establishment. Veröffentlichung des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung, Hamburg 1983.
- Schiller, K.: Entwicklungsprobleme arabischer Erdölländer, in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, Tübingen, Bd. 24, 1979, S. 253-261.
- Schittko, U.: Lehrbuch der Außenwirtschaftstheorie. Stuttgart 1976.
- Schmiegelow, H.: Japans Außenhandelspolitik. Merkantilistisch, liberal oder funktionsfähig? Hamburg 1981.
- Schmidt, A.: Internationale Arbeitsteilung oder ungleicher Tausch? Kontroversen über den Handel zwischen Industrie- und Entwicklungsländern. Frankfurt/M., New York 1979.
- Schmidt, B.C.: Wirtschaftswachstum und Diversifizierung der Produktionsstruktur von Entwicklungsländern. IFO-Studien zur Entwicklungsforschung, Bd. 9, München 1980.

- Schmidt, K., Garschagen, C.: Korruption, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, Bd. 4, Stuttgart 1977, S. 565-572.
- Schönherr, S.: Armutsorientierte Entwicklungspolitik. Ansatzpunkte zur Verbindung von Wachstum und Armutsreduzierung durch Förderung kleinbäuerlicher Zielgruppen. Volkswirtschaftliche Schriften, Bd. 335, Berlin 1983.
- Schosser, F.: Züge eines unerklärten Handelskrieges, in: Wirtschaftsdienst, Jg. 62, H. 8, Hamburg 1982, S. 374-376.
- Schumann, J.: Außenhandel III: Wohlfahrtseffekte, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft (HdWW), Bd. 1, Stuttgart 1977, S. 403-426.
- Schwefel, D.: Grundbedürfnisse und Entwicklungspolitik. Hrsg. von Bremer Gesellschaft für Wirtschaftsforschung. Baden-Baden 1978.
- Seidel, H.: Erschließung von Auslandsmärkten. Auswahlkriterien, Handlungsalternativen, Entscheidungshilfen. Berlin 1977.
- Schilling, D. D.: Effects of Trade Policy on Economic Development and Employment. In: Rijckeghem, W. van (Hrsg.): Employment Problems and Policies in Developing Countries: The Case of Morocco. Rotterdam 1976, S. 51-83.
- Senghaas, D.: Weltwirtschaftsordnung und Entwicklungspolitik. Plädoyer für Dissoziation. Frankfurt/M. 1977.
- Senghaas, D.: Autozentrierte Entwicklung, in: Handbuch der Dritten Welt, Bd. 1, hrsg. von D. Nohlen, F. Nuscheler, Hamburg 1982, S. 359-379.
- Siebert, H.: Infrastruktur und Wachstum, in: Infrastruktur, hrsg. von U. E. Simonis, Köln 1977, S. 132-144.
- Siebert, H.: Zölle IV: Zollunionen und Präferenzen, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, Bd. 9, Stuttgart 1982, S. 666-678.
- Siege, L.: Strukturelle Abhängigkeit in den Außenbeziehungen eines erdölexportierenden Entwicklungslandes. Der Fall Iran. München 1980.

- Simmerl, J.: Die Gestaltung des internationalen Absatzsystems. Eine empirische Darstellung. München 1981.
- Simmon, H.: Preismanagement. Wiesbaden 1982.
- Simmon, H.: Internationale Expansion: Theoretische Konzepte und Erfahrungen in einem mittelständischen Unternehmen, in: Internationalisierung der Unternehmung, hrsg.von W.Lück, V.Trommsdorff, Berlin 1982, S.331-349.
- Simmons, J.: Investment in Education. National Strategy Options for Developing Countries. Hrsg.von World Bank, Working Paper N.196, Washington D.C. 1975.
- Singer, H.W.: The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries. In: The American Economic Review, Bd.40, 1950, S.473-485.
- Sitting, C.A.: Marketing auf ausländischen Märkten, Leitfaden für exportorientierte Unternehmen. Bonn 1974.
- Sohn, K.H.: Planung und Realisierung von Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, in: Internationales Management. Ansätze und Ergebnisse betriebswirtschaftlicher Forschung, hrsg.von E.Pausenberger, Stuttgart 1981, S.181-194.
- Sohns, R.: Theorie der internationalen Arbeitsteilung. Gegenwärtiger Stand und Problematik. Ökonomische Studien, Bd.22, Stuttgart 1976.
- Souali, M., Mekki Merrouni: Question de l'enseignement au Maroc. Bulletin Economique et Social du Maroc, N.4, Rabat 1982.
- Stahr, G., Stabenau, H. u.a.: Exportieren mit System. Hamburg 1979.
- Stahr, G.: Auslandsmarketing, Bd.1: Marktanalyse, Bd.2: Marketingstrategie. Stuttgart u.a. 1979.
- Stecher, B.: Erfolgsbedingungen der Importsubstitution und der Exportdiversifizierung im Industrialisierungsprozeß. Die Erfahrungen in Chile, Mexiko und Südkorea. Kieler Studien Bs.136, Tübingen 1976.

- Stecher, K.: Entwicklungspolitische Kriterien für eine deutsche Unterstützung der Exportbemühungen in Entwicklungsländern, in: Grundfragen der wirtschaftlichen Zusammenarbeit. Exportförderung, Welternährungsproblem. Hrsg.vom Wissenschaftlichen Beirat beim BMZ, Wissenschaftliche Schriftenreihe des BMZ, Stuttgart 1979, S.15-29.
- Stegg, H.: Die Tokio-Runde: Eine Bilanz der siebten multilateralen Verhandlungsrunde im Rahmen des GATT (1973-1979), in: Europa Archiv, 34.Jg. Folge 17/1979, S.523-536.
- Steinbach u. Schönborn, M.M., Hofmeier, R.: Politisches Lexikon Nahost. 2.Aufl. München 1981.
- Stegger, M.: Fremdenverkehr und Regionalentwicklung am Beispiel Spaniens. Veröffentlichung des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung, Hamburg 1980.
- Steiger, J.: Energie und wirtschaftliche Entwicklung in Entwicklungsländern. Das Beispiel Nepal. Diss. Heidelberg 1983.
- Stein, K.: Rationale Infrastrukturpolitik und Regierungs- und Verwaltungsorganisation, in: Infrastruktur, hrsg.von U.E. Simonis, Köln 1977, S.232-244.
- Stern R.: British and American Productivity and Comparative Costs in International Trade, in: Oxford Economic Papers, October 1962, S.275-296.
- Stopford, J.M., Dunning, J.H., Haberich, K.O.: The World Directory of Multinational Enterprises, Bd.1 und 2. Alphen van den Rijn, Niederlande 1980.
- Streeten, P.: Development Perspectives. London 1981.
- Supple, B.: Der Staat und die industrielle Revolution 1700-1914, in: Europäische Wirtschaftsgeschichte, Bd.3: Die industrielle Revolution, hrsg. von C.M.Cipolla. Deutsche Ausgabe hrsg.von K.Borchardt, Stuttgart, New York 1976, S.195-231.
- Terny, G.: Quelques réflexions sur les liaisons, éducation, formation emploi, in: Revue d'économie politique, Bd.90, 1980, 4, S.353-370.

- Tesch, P.: Die Bestimmungsgründe des internationalen Handels und der Direktinvestitionen. Volkswirtschaftliche SChriften, Bd.301, Berlin 1980.
- Tiano, A.: La politique économique et financière du Maroc. Paris 1961.
- Tietz, B.: Handbuch der Tourismuswirtschaft. München 1980.
- Tietz, B.: Absatzfinanzierung, in: Handwörterbuch der Absatzwirtschaft, hrsg.von B.Tietz, Stuttgart 1974, S.34-342.
- Tietzel, M.: Das Kartell der erdölexportierenden Staaten. Ver- halten, Stabilität und Zukunftsaussichten, in: Probleme der Wirtschaftspolitik, hrsg.von S.Jockle, M.Schönemann, F.Walcher, Berlin 1975, S.352-373.
- Treydte, K.P.: Agrarreform und Entwicklung. Ziele, Strategien und Effekte der Agrarreformen in den Ländern Nordafrikas. Analyse aus entwicklungspolitischer Sicht. Bonn 1979.
- Urff, W.von: Regionale Aspekte im Entwicklungsprozeß, in: H.Prieb (Hrsg.): Das Eigenpotential im Entwicklungsprozeß. Schrif- ten des Vereins für Sozialpolitik, N.F. Bd.69, Berlin 1972, S.81-100.
- Urff, W.von: Zur Programmierung von Entwicklungsplänen. Eine theoretische und empirische Analyse unter besonderer Be- rücksichtigung der indischen Entwicklungsplanung. Berlin 1973.
- Urff, W.von, Höra, W.G.: Ökonomische Theorie der Erweiterung ei- ner Zollunion, in: Agrarwirtschaft und Agrarpolitik in einer erweiterten Gemeinschaft, hrsg.von R.Alvensleben, U.Köster und H.Storck. Schriften der Gesellschaft für Wirt- schafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues, e.V., Bd.18, Münster/Hiltrup 1981, S.19-46.
- Urff, W.von: Die Rolle der Landwirtschaft in der wirtschaftlichen Entwicklung, in: Handbuch der Landwirtschaft und Ernährung in den Entwicklungsländern, Bd.1: Sozialökonomie der länd- lichen Entwicklung, hrsg.von P.von Blanckenburg, 2.Aufl., Stuttgart 1982, S.19-37.

- Urff, W. von: Entwicklungspolitische Problematik des EG-Agrarhandels und der Nahrungsmittelhilfe, in: Neuorientierung in den Beziehungen zwischen der EG und den Entwicklungsländern, hrsg. von F. Franzmeyer u. H. J. Petersen, DIW Sonderheft 140, Berlin 1984, S. 133-155.
- Vielhaber, A., Aderhold, P. u. a.: Tourismus in Entwicklungsländern, in: Entwicklungspolitik, Materialien N. 67, hrsg. vom BMZ, Febr. 1981.
- Villeneuve, M.: La situation de l'agriculture et son avenir dans l'économie marocaine. Paris 1971.
- Viner, J.: International Trade and Economic Development, Oxford 1953.
- Vogelsang, D. W.: Die importsubstituierende Industrialisierung als Entwicklungsstrategie. Eine Untersuchung am Beispiel Pakistans. Ökonomische Studien, Bd. 21, Stuttgart 1974.
- Wagner, N.: Faktorproportionen, internationale Arbeitsteilung und Außenhandelspolitik. Eine theoretische und empirische Analyse unter besonderer Berücksichtigung von Singapur, Westmalaysia und Pakistan. Wiesbaden 1980.
- Wagner, N., Kaiser, M., Beimdieck, F.: Ökonomie der Entwicklungsländer. Stuttgart 1983.
- Wass von Czege, A.: Die sowjetische Außenhandelsbürokratie. Struktur, Entscheidungsprozeß, Verhalten. Ökonomische Studien, Bd. 33, New York, Stuttgart 1982.
- Waterson, A.: Planning in Morocco. Organisation and Implementation. Hrsg. von International Bank for Reconstruction and Development. Baltimore 1962.
- Weggel, O.: Das Außenhandelsrecht der Volksrepublik China. Baden-Baden 1976.
- Wells, J. R. L. T.: International Trade: the Product Life Cycle Approach, in: The Product Life Cycle and International Trade, hrsg. von Wells, L. T., Boston 1972, S. 3-33.

- Wilhelms, C.: Hauptelemente eines effizienten Exportförderungssystems, in: Grundfragen der wirtschaftlichen Zusammenarbeit. Exportförderung, Welternährungsproblem. Hrsg. vom Wissenschaftlichen Beirat beim BMZ, Schriftenreihe des BMZ, Stuttgart 1979, S. 41-46.
- Wilhelms, C.: Länderbeitrag Frankreich. Die Entwicklungspolitik wichtiger OECD-Länder, Bd. 2. Hrsg. von M. Holt-hus und D. Kebschull, Hamburg 1985.
- Wissenschaftlicher Beirat beim BMZ: Herausforderungen für die Entwicklungspolitik in den achtziger Jahren. Forschungsberichte des BMZ, Bd. 36, München, Köln, London 1982.
- Yeats, A.J.: Trade Barriers Facing Developing Countries. London, Basingstocke 1979.
- Zemrani, A.B.: La fiscalité face au développement économique et social du Maroc. Rabat, Tanger 1982 (auch als juristische Diss. Lille).
- Zerche, J., Gründger, F.: Sozialpolitik. Einführung in die ökonomische Theorie der Sozialpolitik. Wisu-Texte, Düsseldorf 1982.
- Zottmann, A.: Regionale wirtschaftliche Zusammenarbeit und Integration der Entwicklungsländer, in: Auswertung der Dokumentation der Dritten Welthandels- und Entwicklungskonferenz, Santiago de Chile 1972, hrsg. vom Bremer Ausschuß für Wirtschaftsforschung, H. 3, Stuttgart 1974, S. 646-699.

2. Veröffentlichungen nationaler, ausländischer und internationaler Behörden und Organisationen und Sonstiges

Archiv der Gegenwart. Bonn, Wien, Zürich, versch. Jgg.

Association des producteurs d'agrimiculture au Maroc: Aperçu sur l'agrimiculture au Maroc. Casablanca 1977.

Banque Centrale Populaire, Ministère des affaires sociales et de l'artisanat: Etudes sectorielle sur l'artisanat - Tapisserie et Tissage. Casablanca 1977.

Banque du Maroc: Banques et organismes financiers spécialisés au Maroc. Etudes et statistiques, No. 74, Juin 1977.

Banque Marocaine du Commerce extérieur (BMCE): Les regimes economiques en douanes, in: Revue bimensuelle d'informations, No. 50, 1980.

Banque Marocaine du Commerce extérieur (BMCE): Le financement des exportation, in: Revue bimensuelle d'informations, no. 50, Fevrier 1980.

Banque Mondiale: Maroc: Rapport économique et social. Washington D.C. 1981.

Banque Mondiale: Incitations Industrielles et promotion des Exportations au Maroc. 1984.

Banque Nationale de Développement Economique (BNDE): Exercice. Rabat 1982.

Banque Nationale de Développement Economique (BNDE): Financement du secteur textile et cuir. Rabat 1982.

Bundesministerium für Wirtschaft (BMWi): Mineralische Rohstoffe, Märkte und Perspektiven. Bonn, Mai 1978.

Bundesministerium für Wirtschaft (BMWi): Runderlaß der Außenwirtschaft N. 16. Oktober 1976.

Bundesministerium für Wirtschaftliche Zusammenarbeit (BMZ): UNCTAD: Neue Weltwirtschaftsordnung, Entwicklungspolitik, N. 64, Bonn 1979.

BMZ: Vierter Bericht zur Entwicklungspolitik der Bundesregierung. Bonn, März 1980.

BMZ: Fünfter entwicklungspolitischer Bericht der Bundesregierung, Deutscher Bundestag, 9. Wahlperiode, Drucksache 9/2411 vom 23.2.1983, Bonn 1983.

- Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfA): Die marokkanischen Investitionsförderungsgesetze, in: Rechtsinformation, Juni 1975.
- Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfA): Marokko: Die Marokkanisierungsgesetze, in: Rechtsinformationen, Juni 1976.
- Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfA): Abkommen der EG mit Algerien, Marokko und Tunesien, in: Mitteilungen N. 163, August 1976.
- Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfA): Marokko: Wirtschaftliche Entwicklung, Marktinformation, Köln 1977.
- Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfA): Marokko: Die Energiewirtschaft, Köln 1976.
- Bundesverband der deutschen Industrie: Bericht über die Tagung des deutsch-marokkanischen Wirtschaftsausschusses und der deutsch-marokkanischen Unternehmensgespräche am 18.4.1978 in Köln.
- Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels, Jahresbericht 1978/79.
- Bureau de recherches et de participations minières (BRPM): Rapport d'activité, Rabat 1982.
- Business Environment Risk-Index-Report, Longbeach, California III/1978.
- Caisse Nationale de Crédit Agricole: Rapport d'activité 1973/74, Rabat 1974.
- Central Intelligence Agency (CIA): National Foreign Assessment Center. Communist Aid Activities in non-communist less development countries 1977, Washington 1978.
- Centre d'accueil et d'orientation des investissements: Les investissements au Maroc, 2ième édition, Rabat 1969.
- Commission des Communautés Européennes: Les fruits et légumes, in: Les dossiers de la politique agricole commune. Paris 52 - März 1977.
- Dar Al Handasah u.a.: Rapport No. 2: Croissance. Transformation structurelle et perspectives de l'industrie marocaine, Vol. 3; Annexe statistique, Rabat 1977.
- Délégation Générale de la Promotion Nationale et au Plan: Plan Triennal 1965-67. Rabat 1965.

deutsches Handelsarchiv: "Algecirasakte vom 7.4.1906". 1907.

deutsches Handelsarchiv: Heft 4, Marokko, 1978. Hrsg. vom Bundesministerium für Wirtschaft.

Direction des affaires économiques: L'évolution des investissements privés étrangers au Maroc. Rabat 1978.

Direction des Douanes: Tarif des droits de douanes et nomenclature générale des produits. 11^{ème} édition, Casablanca 1972, mise à jour, 1977.

Europäische Gemeinschaften - Kommission -: Verordnung (EWG), Nr. 1462/69 des Rates vom 23.7.1969 über den Abschluß des Abkommens zur Gründung einer Assoziation zwischen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und dem Königreich Marokko, in: Amtsblatt, Rechtsvorschriften L 197 vom 8.8.1969.

Europäische Gemeinschaften - Kommission -: Das System der Allgemeinen Zollpräferenzen und die Europäische Gemeinschaft, 127/76, Brüssel X/402/76-D, 7/77.

EG-Kommission: Verordnung EWG Nr. 2211/78 des Rates vom 26.9.1978 über den Abschluß des Kooperationsabkommens zwischen der EWG und dem Königreich Marokko, in: Amtsblatt der EG, Rechtsvorschriften L 264 vom 27.9.1978.

EG-Kommission: Sammlung der von den Europäischen Gemeinschaften geschlossenen Übereinkünfte, Bd. 6, Brüssel 1979.

EG-Kommission: Amtsblatt 1978 L 343, 1981, L 84, 1981, L 383, 1982 L 87.

EG-Statistisches Amt: Beschäftigung und Arbeitslosigkeit 1974-1980. Euro-Statistics, Luxembourg 1982.

EG-Statistisches Amt: Versorgungsbilanzen, Luxembourg 1983.

Europa Yearbook (The): A World Survey Vol. I, London 1983.

Food and Agricultural Organisation of the United Nations (FAO): Production Yearbook, versch. Jgg.

General Agreement on Tarif and Trade (GATT): International Trade 1983/1984, Genf 1984.

Groupeement Professionnel des Banques du Maroc: Annuaire des banques, Casablanca 1978.

Handelsblatt vom 3.11.1982.

International Institute for Strategic Studies: The military Balance. London 1973/1974 und 1981/1982.

Institutional Investor Magazine, New York 1981 und 1983.

International Labour Office: Beschäftigung, Wachstum und Grundbedürfnisse. Ein weltweites Problem. Genf 1976.

International Fertilizer Industry Association Limited. Secrétariat Paris: Phosphate Fertilizers Statistics 1982/1983, Juli 1984.

International Monetary Fund: Annual Report on exchange Arrangement and exchange Restriction. Washington D.C., versch. Jgg.

International Monetary Fund (Hrsg.): Fund Conditionality evolution of Principles and Practices. Pamphlet Series N. 38, Washington D.C. 1981 (verfaßt von M. Guition).

International Monetary Fund (IMF): Yearbook of International Financial Statistics. Washington D.C. 1982.

IMF: International Financial Statistics, Mars 1983.

IMF: Yearbook of Government Finance Statistics, Washington D.C. 1983.

IMF: Yearbook of Balance of Payment Statistics, versch. Jgg.

Kompass Maroc, Zürich 1978/1979.

Konsulate von Niederlanden, Italien, der BRD, der USA und des Königreichs Belgien. Casablanca.

Le Monde vom 27.1.1983, 31.1.1983, Paris.

Ministère des Affaires Economiques, du Plan et de la Formation des Cadres. Plan 1968-1972, Bd. 1, 2, 3. Rabat 1968.

Ministère de l'Agriculture et de la Réforme Agraire (MARA)
- Division des affaires économiques -: Le Marché des produits agricoles. Octobre, Rabat 1977.

Ministère de l'Agriculture et de la Réforme Agraire (MARA)
- Service de Statistiques et de Documentation -: Prix Pays aux Producteurs de 1968/1969 à 1975/76. Rabat, Nov. 1977.

MARA: Plan 1981-1985, Vol. II, Teil 1.

Ministère du Commerce de l'Industrie - Direction du Commerce extérieur: Le programme général d'importations. Rabat, versch. Jgg.

Ministère de l'Economie Nationale - Division de la coordination économique et du plan. Tableaux économiques du Maroc 1915-1959. Rabat 1960 (Zone Sud).

Ministère de l'Economie Nationale: Etude sur le commerce intérieur, Vol. 1-3, Rabat 1961.

Ministère de l'Economie Nationale: Plan 1958-1960, Rabat 1958; Plan 1960-1964, Rabat 1960.

Ministère du Commerce de l'Industrie, de la Marine Marchande et des Pêches Maritimes: Les industries de transformations, Rabat 1976.

Ministère de l'Energie et des Mines - Direction de l'Energie: Activité du secteur pétrolier. Rabat 1977.

Ministère de l'Energie et des Mines - Directions des Mines: Activité du secteur minier. Rabat 1977.

Ministère des Finances: Activité du secteur des assurances. Rabat 1982.

Ministère du Plan, de la formation des cadres et de la formation professionnelle: Le Maroc en chiffres, versch. Jgg.

Ministère du Plan, de la formation des cadres et de la formation professionnelle: Plan de développement économique et social 1981-1985, Vol. 1: Les orientations et les perspectives générales de développement. Rabat 1982.

Ministère du Plan, de la formation des cadres et de la formation professionnelle: Plan de développement économique et social 1981-1985, Vol. 2: Le développement sectoriel: L'infrastructure et l'administration générale. Rabat 1981.

Ministère du Plan, de la formation des cadres et de la formation professionnelle - Division de la population: Recensement général de la population et de l'habitat de 1982. Résumé des résultats prioritaires des structures de la population et de l'habitat. Fevr. 1984 (Sondage au 5 %).

Ministère du Travail et de la formation professionnelle - Bureau de Documentation: Petit Précis de législation marocaine du travail et de prévoyance sociale, édition 2, o.Jg.

Office chérifien des Phosphates (OCP): Exercice 1982, Casablanca 1983.

- Office des Changes: Statistiques du Commerce extérieur du Maroc, Rabat, versch. Jgg.
- Office des Changes: Statistiques des échanges extérieurs du Maroc, Rabat, versch. Jgg.
- Office de Commercialisation et d'Exportation (OCE): Actions et Perspectives 1977-1978. Casablanca 1977.
- ODI: Activité et réalisations. Rabat 1977.
- Office National Interprofessionnel des céréales et légumineuses: Organisation du marché. Rabat 1973.
- Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD): Agrarpolitik 1975: Gesamtüberblick über die Agrarpolitiken der OECD-Mitgliedsstaaten. Hrsg. vom Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten. Bonn 1975.
- Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD): Hommes et migrations, Documents No. 900, 15.2.1976.
- OECD: Politik und Leistungen der Mitglieder des Ausschusses für Entwicklungshilfe. Jahresprüfung, Paris, versch. Jgg.
- OECD: Geographical Distribution of Financial Flow to Developing Countries. Paris, versch. Jgg.
- OECD: Die Instabilität der Agrarmärkte. Agrarpolitische Berichte der OECD. Heft 7, Reihe C, Münster-Hiltrup 1981.
- OECD: Investing in Developing Countries. 5. Aufl. Paris 1983.
- OECD: Aid from OPEC-Countries. Efforts and Policies of the Members of OPEC and the aid institutions established by OPEC-countries. Paris 1983.
- OECD: Nachfragemacht. Die Ausübung von Marktmacht durch marktstarke Nachfrager. Bericht des Wettbewerbsausschusses der OECD, H. 4, Köln, München u.a. 1983.
- OECD: The generalised system of preferences. Review of the first decade, Paris 1983.
- OECD: External Debt of Developing Countries. 1983 Survey, Paris 1984.
- Polk's World Bank Directory, Nashville/Tennessee 1983.
- Protectorat Français: Annuaire Economique et Financier du Maroc 1918-1924.

Royaume du Maroc: Bulletin officiel N. 2451 vom 19.10.1959;
Nr. 2265 vom 22.4.1963; Nr. 3400 vom 28.12.1977.

Royaume du Maroc: Bulletin officiel No. 3664 vom 19.1.1983,
"Nouveau Code des investissements industriels".

Secrétariat d'Etat au Plan et au Développement Régional:
Plan 1968-1972. Rabat 1968.

Secrétariat d'Etat au Plan et au Développement Régional:
Repertoire des commerçants. Rabat 1978.

Secrétariat d'Etat au Plan et au Développement Régional:
Annuaire statistique du Maroc. Rabat, versch. Jgg.

Secrétariat d'Etat au Plan et au Développement Régional -
Direction de la statistique -: Recensement agricole
1973-1974. Résultats prioritaires, Vol. I. Rabat 1980.

Secrétariat d'Etat au Plan et au Développement Régional:
Plan de développement économique et social 1978-1981.
Rabat 1977.

Secrétariat d'Etat au Plan et au Développement Régional:
Plan de développement économique et social, Vol. I
und II (unveröffentlichte Erste Fassung des Plans),
Rabat 1980.

Statistisches Bundesamt: Länderkurzberichte: Marokko. Mainz,
versch. Jgg.

Statistisches Bundesamt: Statistisches Jahrbuch für die BRD.
Wiesbaden 1981.

Société Nationale d'Investissement (SNI): Rapport d'activité.
Casablanca 1972.

Steigenberger Consulting GmbH und Institut für Planungsky-
bernetik. Masterplan Touristique du Maroc, Vol. 4:
Rapport de synthèse. Frankfurt/M. 1975.

Steigenberger Consulting GmbH: Devisenrentabilität von Tou-
rismusinvestitionen unter Berücksichtigung verschie-
dener Tourismusformen, dargestellt am Beispiel Marokko.
Frankfurt/M. 1975.

Stockholm International Peace Research Institut (SIPRI):
Yearbook of World Armaments and Disarmement. Stock-
holm, versch. Jgg.

United Nations: Yearbook of International Trade Statistics,
Vol. I: Trade by Commodity, New York, versch. Jgg.;
Vol. II: Trade by Country, New York, versch. Jgg.

- United Nations: Statistical Yearbook, New York, versch. Jgg.
- United Nations: Yearbook of national accounts statistics, Vol. I: Individual country data. Vol. II: International Tables. New York, versch. Jgg.
- United Nations: Yearbook of Industrial statistics: Vol. I: General Industrial Statistics. Vol. II: Commodity Production Data. New York, versch. Jgg.
- United Nations: Yearbook of World Energy Statistics 1980. New York 1982.
- United Nations: Commodity Trade Statistics, 1970 und 1980.
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD): Handbook of International Trade and Development Statistics. New York, versch. Jgg.
- UNCTAD: Tourisme: Elements de la politique du tourisme dans les Pays en voie de développement. TD/3/C.3/89. 8/10/1971.
- UNCTAD: Le credit à l'exportation considéré comme moyen de promouvoir les exportations des pays en voie de développement. TD/B/434. 12/7/1974.
- UNCTAD: Processing and Marketing of Phosphates. Areas for International Cooperation. TD/B/C.1/1/PCS/22 1981 und 22.Rev.1, 1984.
- United Nations Economic Commission for Western Asia: Economic Integration in Western Asia, New York 1985.
- United Nations Educational Scientific and Cultural Organisation (UNESCO); Statistical Yearbook, Paris 1982.
- UNICEF: Anti-Slavery Society for the Protection of Human Rights. Child Labour in Morocco's Carpet Industry, 1978.
- United Nations of Industrial Development Organisation (UNIDO): Export Marketing Organisation. ID/CONF.1/B.24. 4. Juli 1967.
- UNIDO: Promotion of exportoriented industries. Monograph N. 19, New York 1969.
- UNIDO: Industrialization and rural development. New York 1978.
- UNIDO: World Industry since 1960. Progress and Prospects. Special Issues of the Industrial Development Survey for the Third General Conference of UNIDO. New York 1979.

UNIDO: Industry 1000. New Perspectives. New York 1979.

UNIDO: Structural Changes in Industry. New York 1981.

UNIDO: Changing Patterns of Trade in World Industry, an empirical study on revealed comparative advantage. New York 1982.

UNIDO: Handbook of Industrial Statistics. New York 1982.

Weltbank: Weltentwicklungsbericht. Washington D.C., versch. Jgg.

Weltbank: IDA im Rückblick: Die ersten zwei Jahrzehnte der internationalen Entwicklungsorganisation. Washington D.C. 1983.

Who's who in the Arab World 1984-1985? Beirut 1984.

World Bank: Economic and social analysis of projects and of price policy: The Morocco fourth agricultural credit, Staff Working Paper N. 369, Washington D.C., January 1980.

World Bank: Annual Report. Washington D.C., versch. Jgg.

L e b e n s l a u f

Name	Kerkab
Vorname	Mohamed
Geburtsdatum	26.11.1949
Geburtsort	Ahermoumou (heute Ribat El Kheir) in Marokko
1958-1963	Besuch der Volksschule in Ahermoumou/Fès
1963-1967	Besuch des Collège Ibn Habbous in Casa- blanca
1967-1969	Besuch des "Lycée Mohamed V" in Casablanca
WS 1969/70	Sprachkurs am Goethe-Institut in Staufen/Br.
SS 1970-WS 70/71	Besuch des Studienkollegs an der Universi- tät Heidelberg
SS 71 - SS 76	Studium der Volkswirtschaftslehre an der Universität Heidelberg
SS. 1976	Diplomprüfung für Volkswirte
WS 1976/77	Fertigstellung einer freien wissenschaft- lichen Arbeit über "Die Stellung der Ent- wicklungsländer im Welthandel"
1978-1979	Forschungsaufenthalte in Marokko und Frank- reich und Vorbereitung der Dissertation
1980-1984	Fertigstellung der Dissertation und Ver- tiefungsstudium im Bereich der Betriebs- wirtschaftslehre der Banken an der Ludwig- Maximilians Universität München

